

Erick Mejía.

diosestinta.blogspot.com

Erick Mejia

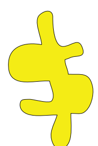
FORMAS CREATIVAS
DE
HACER DINERO

Aún estando desempleado y sin dinero
siempre podrás entregarte:

FORMAS CREATIVAS
DE
HACER DINERO

Guía para los no iniciados.

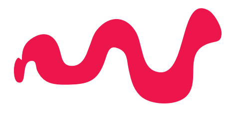
Erick Mejía Cantú



Dedico este libro a todos aquéllos que han apoyado la loca y libre persecución de mis sueños, por más descabellos que estos sean o parezcan ser, a todos mis profesores, mis amigos, mis enemigos, mi familia y en especial a mi esposa y a mi madre, quienes nunca perdieron su fe en mí y siguen creyendo en este loco que forma parte de sus vidas.

Intento de una manera desesperada ponerme al corriente con todos mis acreedores, pero las enseñanzas recibidas en el camino de la vida en contraposición con los logros obtenidos por este humilde siervo de la escritura me han dejado en claro una cosa y quiero expresárselo a todos ustedes, a quienes considero mis maestros,

Les sigo quedando en deuda.



Prologo.

Bienvenido al estudio de las Estrategias Creativas para Hacer Dinero, espero que encuentres en esta lectura una apasionante forma de cambiar paradigmas, reprogramar tu manera de pensar y ver en los retos, escalones hacia el éxito. Este conjunto de ideas brinda interesantes enseñanzas través de las vivencias de varios testimonios que nos apoyan con el motivante relato de sus experiencias.

Durante años, muchas personas me insistieron para que compartiera con el mundo algunos de los trucos que me han llevado a tener el éxito que tengo actualmente y es por esto que deseo compartir a la sociedad aunque sea un poco de lo mucho que me ha dado.

Se que no es imperativo que el mundo funcione igual para todos, es por eso que lo que te quiero compartir es algo que funcionó para mi y que funciona en estos momentos para muchas de las personas con las que he compartido esta metodología. Si esto funciona para ti, excelente, pero si tú crees que partiendo de estas notas, puedes encontrar un método de trabajo que funcione mejor para ti y para los tuyos, pues adelante. Si además deseas compartir tus conocimientos y aumentar los que yo aconsejo, pues te felicito. Estamos entrando en una comunidad de conocimiento compartido, en una evolución en la que todos en conjunto podemos perseguir como fin último la mejora del bienestar de nuestra sociedad. Esto suena muy lindo, muy positivista e idealista, bueno, para que no empecemos a construir castillos en el aire, aterricemos y una vez en tierra, tratemos de no perder piso.

De entrada debemos partir de la premisa que la vida no es justa, aunque esto se escuche malicioso y hasta maquiavélico lo bello de esta verdad absoluta es que la vida puede ser injusta para favor de algunos, podemos empezar con este conocimiento y ya habremos avanzado bastante.

Formas Creativas de Hacer Dinero.

Muchas gracias por dedicarle tiempo a la lectura de este libro. Este compendio de ideas más que consejos baratos para hacerse millonario de la noche a la mañana, lo que ofrece es una postura de entrenamiento mediante la observación del medio ambiente, en la que el estudiante de este libro, se trace objetivos reales y alcanzables, y pueda lograrlos utilizando las fortalezas y oportunidades que la vida le da. Dicho sea en otras palabras, aprenda a jugar póquer con las cartas que la vida le dio.

De entrada queremos dejar bien en claro que este libro no va a hacerte millonario por su simple lectura, tampoco es intención de este proyecto asumir la postura de Gurú o seres llenos de sabiduría en materia de economía. No pretendemos descubrir el hilo negro ni soy un pretencioso escritor que presume ser millonario sin serlo, como es el caso de muchos libros que año con año salen al mercado prometiendo a los compradores ganar miles de dólares en instantes con fórmulas milagrosas de un charlatán que ponen en sus libros títulos pretenciosos como Ricos Listos, Tontos Pobres, o algo así. De hecho ni siquiera presumo ser millonario, por que no lo soy. Este documento no pretende más que brindarle al lector, una serie de herramientas que, en caso de así requerirlo, pueden ser utilizadas para sacar su pensamiento de lo convencional, como dicen los gringos, pensar afuera de la caja.

La cruda realidad.

Los índices de la economía son cada vez más escalofriantes y la realidad es abrumadora, el panorama no pinta para nada bien, ya no hablamos del futuro, estamos viviendo en carne propia los sinsabores de la escacez y las dificultades propias de la economía. Aunado esto a que vivimos en un país de tercer mundo, poseedor de incalculables reservas de petróleo y grandes riquezas en recursos naturales. Lo que más prolifera es la falta de justicia social y el extremo de separación entre clases sociales, donde mucha gente vive en la desesperanza y se refugian en el cobijo de la economía informal.

Esto es una realidad y tal parece ser que no va a cambiar. Vemos casos en el panorama internacional como los de Grecia en la Unión Europea y nos brinda incertidumbre sobre cuál llegará a ser nuestra situación en el corto plazo, vemos los altos indices de desempleo en España y no pareciera que las cosas vayan a mejorar aquí.

Sin embargo, también es cierto que estamos empezando a migrar en ideas, estamos conceptualizando nuestra globalización y transformándo el entorno en el que vivimos en una aldea global.

¿Qué significa la aldea global?

Olvidemonos de la típica descripción de libro de negocios, de mercadotecnia o de Internet, tal vez entiendas este pequeño concepto, si nos remontamos a la época en la que las personas vivían en pequeños poblados, denominados aldeas.

¿Qué era lo que sucedía en las aldeas?

Pues pequeños grupos de gente, tenía que reunirse en poblaciones acomodándose cerca de brotes de agua y que pudiera abastecerles de recursos suficientes para su subsistencia, por lo regular tenían una actividad primaria que fuera fuente de financiamiento para el pueblo, esta podría ser el cultivo de algo que pudieran comercializar.

Pero no todos se dedicaban a esto.

Había una serie de oficios que eran necesarios para las necesidades del poblado, estaban el herrero, el carpintero, el mercader, entre otros.

Estas personas con oficios, trabajaban y brindaban sus productos a cambio de bienes o servicios en una economía de trueque.

¿Cómo podría esto asemejarse a la economía actual?

Pues bien, cada día son más las adecuaciones de la tecnología y el estilo de vida que suceden en nuestro entorno, que nos permiten tener opciones como las de un aldeano, aunado a que la misma economía conformada por el sector empresarial está viendose en la necesidad de reducir filas, por seguir una estrategia de supervivencia. Está dejando a un gran número de asalariados wannabe en el limbo entre el subempleo y la desocupación.

Ahí es donde puedes convertirte en un proveedor de la aldea.

Tal vez no vayas a ser el herrero de tu comunidad, pero seguro podrás encontrar una función que puedas desempeñar y que te provea de los recursos necesarios para la subsistencia, y no limitarse con sólo eso, sino buscar además el progreso.

En estas páginas trato de realizar un ensayo donde se enlisten una serie de herramientas, estrategias y consejos para llegar a ser este punto.

Espero cumplir
con esta expectativa.



En este mapa yo creo
que la aldea global
hubiera estado a un lado
de la comarca de los hobbits.

Cómo se divide este libro.

Hemos dividido este libro en dos partes, la parte uno, que trata sobre los conceptos básicos de mercadotecnia, y la parte dos, que ofrece un listado de las formas creativas de hacer dinero.

Así que, aquéllos que deseen eliminar paja, pueden saltarse los primeros capítulos, hasta llegar al Núcleo de este tratado, que es precisamente la estructura principal, el "core business" o como diría el dicho, a lo que te truje Chencha. Pero ir directamente al listado sería como empezar a ver una película a la mitad, así que te recomiendo que si no te quieres perder la aventura de este divertido recorrido, le des una buena leída a todo este libro como se debe.

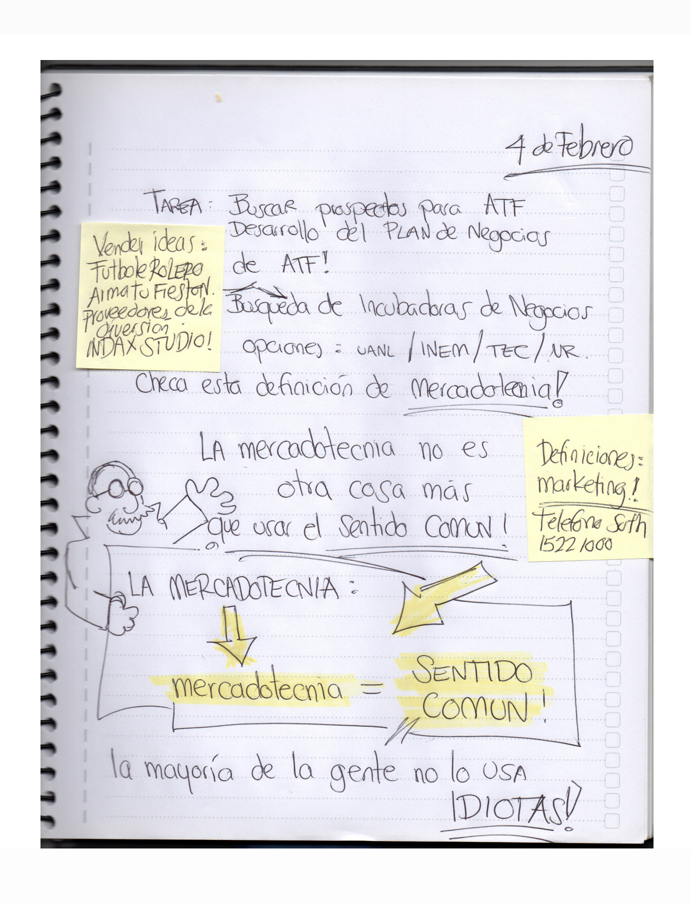
A quien engaño, ni yo leo los libros así.

Afortunadamente, este libro no obedece a las reglas convencionales, y mucho menos va a imponerte reglas, puedes leerlo como quieras, de hecho yo te recomiendo que empieces a partir del listado y luego regresas a la parte de Fundamentos de Mercadotecnia o bien te pases directamente al apéndice, donde vienen una serie de consejos bastante buenos, pero que a pesar de ser considerados buenos por el autor, les titulé Pesimos consejos para un estudiante. Le llamé así por que promover la rebeldía ante el Status Quo entre la juventud sin una supervisión, puede ser peligroso, así que si eres estudiante, te aconsejo que tu lectura se lleve a cabo bajo la supervisión de un adulto. Este adulto puede ser tu compañero de clases, o tu novio, o novia o amigo o vecino.

Que lo disfruten.

PARTE UNO:

CONCEPTOS BÁSICOS DE MERCADOTECNIA



Parte Uno: Conceptos Básicos de Mercadotecnia

Esta primera parte del libro ofrece una serie de fundamentos básicos en la disciplina de la mercadotecnia que para los no ilustrados en el tema, la mercadotecnia presenta la siguiente definición:

El proceso social y administrativo por el que se le brinda satisfacción a grupos de individuos a través de la creación e intercambio de bienes y servicios.

Esto según el padre de la mercadotecnia Phillip Kotler.

También junto con la definición de libro de texto, vienen asociadas unas ideas que son de obligatoria relación con la definición:

Conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio dirigido a un mercado con poder adquisitivo y dispuesto a pagar un precio por la adquisición de este bien.

Tantos años estudiando estas definiciones durante mis estudios, en los que me la pasé cargando estos pesados libros, en donde venían cientos de conceptos, gráficas y casos de estudio, todo para que viniera a sacar la definición de la Wikipedia.

Estudié estos conceptos aunque nunca se me quedaron en el cerebro durante mi paso por las aulas, no fue sino hasta que en una clase de manera vivencial se me quedo bastante grabado y todo fue gracias al polémico y controversial profesor Teodhore Schwartz:

Estábamos en una de esos primeros días de clase, de esas típicas clases en las que uno anda siempre en la nada, con la mente en blanco, llegando apenas a conectarse con la escuela y con los libros, cuando el profesor atacó:

¿A ver, cuál es la definición de mercadotecnia?

En un principio, nadie quería participar, todos estábamos callados, con la tímidez de la juventud e inexperiencia, y otros con el letargo de la mañana y la apatía típica propia de la edad. De repente surgió una idea.

- La mercadotecnia es la publicidad profe.
- ¿Eso piensas?
- ¿Pues si no?
- Pues estas mal

De repente, todos nos sentimos confundidos. En especial yo, que pensaba que había entrado a la carrera de publicidad, al fin y al cabo todos me decían, pues bueno, vas a estudiar la carrera de administración con la diferencia de que vas a poder hacer comerciales de televisión y uno que otro logotipo.

Pero bueno, se animó la clase y todos empezaron a hacer sus intentos. Todos buscaban dar una respuesta satisfactoria, pero estos intentos fueron fallidos y rechazados por el profesor.

De repente mi amigo, Mario, el Loco, dio una definición chusca.

- La mercadotecnia es hacerle pensar a una persona que tiene una necesidad, y así poderle vender algo que no necesita

- Esa definición me gusta más, pero no es del todo ética.

- La mercadotecnia es dar satisfacción al cliente
- Ahí más o menos, ahí la llevas.

De repente, se habían acabado las participaciones, largo rato de silencio incómodo, cuando súbitamente, surgió una voz que dictó.

Mercadotecnia es el proceso social y administrativo por el que se le brinda satisfacción a grupos de individuos a través de la creación e intercambio de bienes y servicios.

Pareciera que esto en vez de brindar una entera satisfacción al profesor, le había irritado a sobremanera, sus ojos desorbitados hacían parecer su rostro enrojecido
como el de un toro loco y enfurecido.

- *A ver pinche nerdito, ¿de donde sacaste esta información? La sacaste del libro ¿verdad?*
- *Pues es que aquí viene profe, es la definición de Kotler.*
- *A ver, préstame tu libro.*

Acto seguido, tomo el libro y lo que hizo después nos sorprendió a todos. Tomó la página donde venía la definición, arrancó la página, la hizo bolita y la metió en el cesto de basura. Esto impactó a todos, pero no tanto como al dueño del libro.

- *Oiga, usted no puede hacer esto*
- *Cállese, nerdito, gracias a mi, existe la mercadotecnia en este país.*

A ver muchachos, para todos los que quieran seguir en este curso entiendan esta definición de mercadotecnia.

La Mercadotencia no es otra cosa más que Sentido Común. Muchas empresas pareciera que hacen de todo, menos utilizar su Sentido Común.



La Mercadotecnia no es otra cosa más que usar tu Sentido Común.

La Mercadotecnia no es otra cosa más que usar tu Sentido Común.

La Mercadotecnia no es otra cosa más que usar tu Sentido Común.

Chale, ¿eso es todo? ¿En serio? ¿Ya me puedo ir a mi casa? ¿Ya puedo dejar de leer este libro?

Si.

La Mercadotecnia no es otra cosa más que usar tu Sentido Común.

No era de sorprender el arrebato del Profesor Teddy, ya que cada que tenía una oportunidad hacía una rabieta como ésta. En una ocasión un chavo expuso en clase como la compañía TERRA estuvo regalando CD´s promocionales en un partido de fútbol. El profesor tomó este CD y lo aventó con mucha fuerza contra la pared del salón, lo que hizo que prestarán total atención los que estaban en la última fila del salón. Esto lo hizo solo para demostrar su punto.
Es un peligro regalar estas cosas en un estadio de fútbol, les estás regalando a la gente proyectíles. Sólo tienes que hacerlos enojar tantito para que empiece la lluvia de petardos.
Aquí la campaña de promoción de TERRA tenía buenas intenciones, pero una pésima ejecución, una total carencia de Sentido Común.

Por razones de conocimiento de este profesor prefieriría omitir su nombre, ya que si lee su nombre en estas páginas es muy probable que me vaya a demandar. Aunque no veo porqué, pero no vaya a ser, así que, si conoces a este profesor, mandale muchos saludos, pero no le digas de su participación en este libro. Luego me va a querer cobrar regalias.

Así que, ya habiendo cubierto el concepto básico de Mercadotecnia, podremos pasar a cubrir los siguientes conceptos básicos del marketing.

Fin de este capítulo.

mercado-
tecnia
no es otra
cosa más
que usar
sentido
común

Resumen.

Mucho se ha dicho de manera constante sobre lo que es y para lo que sirve la mercadotecnia, nunca falta la persona que dice “todo es culpa de la mercadotecnia” Haciendo referencia a que nos comportamos de una manera por la obsesión por el consumo. Quizá el dicho de este típico amigo sea cierto, quizá tenga razón, todo es culpa de la mercadotecnia, siempre. Pero lo que no dice es que, cuando se está refiriendo a la mercadotecnia, en realidad está queriendo decir Publicidad, mucha gente asocia una con la otra, lo cuál no es completamente equivocado, sin embargo, pensar que son sinónimos, si lo es.

Ahora, te voy a mencionar la definición de Publicidad según RoC, director creativo de Kakumen:

“La Publicidad es la culpa de que tu empresa o tu producto sean aburridos”

Cuando tenemos que recurrir a la Publicidad por que tenemos un producto aburrido que no se vende o estamos en una empresa que tiene bajos resultados por que sus ventas van a pique, realmente estamos en problemas, por que pensamos que anunciarnos en diferentes medios va a hacer que mágicamente las ventas van a repuntar, y esto no siempre es así.

Ahí es donde entra la mercadotecnia. La verdadera mercadotecnia, la que no es siempre anunciarse en la tele o en el periódico o en el radio, la que te dice Usa el Sentido Común.
Si fabricas un producto que no se vende ¿De que carajos va a servir comprar una pauta millonaria en una mezcla de medios súper estratégica?

Aquí entra la primera máxima de este libro:

La mercadotecnia es utilizar el sentido común.

Es tan, pero tan fácil, pero la gente de las empresas no lo hace, es en serio, no lo hacen.

Es en serio, fabrican algo que no sirve o que nadie quiere y luego intentan contratar a un tipo como tú, querido lector, o querida lectora, para que los saque de sus problemas. Esto es tan típico.



Pero si quieres leer un consejo de gran valor, te voy a compartir el segundo gran secreto, la segunda máxima de la mercadotecnia. Esta es solo válida en este libro, tomando en cuenta que utilices a la mercadotecnia como el sentido común.

vende lo que la gente quiere comprar

Eso es todo. Así de simple. Utiliza el sentido común, y vende lo que la gente quiere comprar.

¿Que fácil no? ¿Entonces, por que hay gente batallando tanto en conseguir empleo? ¿Por qué habemos quienes sufrimos para vender los productos de la compañía, para la que trabajamos? ¿Qué es lo que estoy haciendo mal?

Todos estos son cuestionamientos válidos, y la mercadotecnia sirve bastante para ayudarte a vender mejor tus proyectos y hacer que te posiciones en una meta que tu aspiras.
Para que logremos lo que nos proponemos es necesario utilizar un poco de este sentido común.
Creo que esta es la razón por la que yo soy un pésimo mercadólogo, quizá por que nunca utilizo el sentido común, no es que no lo tenga, es que simplemente lo ignoro.

Pero no te decepciones todavía, sigue leyendo, a mediación de este libro llegaremos a la parte contradictoria donde discutimos que lo que necesitamos hacer para poder sobresalir en esta economía es ubicarnos en lugares donde ni siquiera hay competencia, haciendo cosas que jamás haríamos si nos apegáramos al sentido común.

CAPITULO UNO:

APRENDE LAS HABILIDADES Y EL

CONOCIMIENTO



Capítulo UNO: Aprende las habilidades y el conocimiento.

Una de las primordiales tareas de las personas que están en la búsqueda de una ocupación que genere ingresos debe ser tener habilidades o conocimientos que sean vendibles. Alguien que desea la inserción en el mundo laboral debe tener presente que para ingresar a la población económicamente activa, debe tener los atributos que se requieren para entrar en el juego. Se puede entender que tal vez para aventarse al mar, no hay que saber nadar, eso si tienes un buen flotador, pero si quieres ser parte del equipo de salvavidas, más vale que tengas fuertes habilidades de nadador. En este capítulo aprenderemos a modelar nuestras habilidades conocidas, pero además nos concentraremos en buscar habilidades intrínsecas que puedan sernos de utilidad para tener una ventaja comparativa sobre nuestros competidores. Antes de continuar, es necesario que se haga la pregunta ¿para que deseo leer este capítulo? ¿mi objetivo es tener un buen currículum y lograr formar parte de las filas de una empresa, con un excelente puesto? ¿deseo subir de puesto? ¿ quiero poner mi propio negocio? Teniendo este conocimiento de uno mismo, será más fácil trazar las metas y objetivos por lograr.

Aprender las habilidades y el conocimiento no solo acumulará tu valor comercial y de intereses económicos, sino que además agregará una plusvalía a tu persona en tu acervo cultural, puesto que ¿como podrías no ser interesante ante los demás si en tus temas de conversación puedes brindar asesoría y consejo en materia de negocios? Sabemos que la respuesta negativa ante esta pregunta es rotunda. Al momento en que un médico se pone a dar cátedra de sus conocimientos, todos nos quedamos callados y escuchando, igual sucede cuando un mecánico nos explica cuáles son las posibles fallas de nuestro auto, pero cuando de hablar de negocios se trata, todos se creen expertos. Si esto es verdad, entonces ¿por que sólo un mínimo porcentaje controla el mayor porcentaje de la riqueza? Probablemente es por que adquirieron el conocimiento y pulieron sus habilidades al máximo.

Cuando de formas de hacer dinero se trata, siempre he admirado la destreza y las hazañas de varios de mis compañeros de barrio. En aquéllos chiquillos con los que compartí mi infancia a través de largas temporadas de verano en diferentes actividades deportivas y de juego, he encontrado grandes maestros y excelentes jugadores del juego de la vida y de los negocios. Entre uno de estos amigos tengo que mencionar a mi buen camarada Tavo, un contador público titulado que ejerció por varios años, hasta que encontró la manera de dejar de trabajar. Les comentare aquí su relato.

Durante años, Tavo creció en un barrio clase mediero que mantenía todas sus necesidades cubiertas, tenía techo, comida, sustento diario satisfecho tan pronto así lo era requerido, empezó a estudiar en la facultad de contaduría pública y administración la carrera de contador público, en la que se graduó con honores, ya que según él comenta, para él la escuela era bastante sencilla, a pesar de que no se le da el hábito del estudio, tuvo siempre las mejores calificaciones, sintiéndose sobrado en habilidades, decidió que una excelente manera de ocupar su tiempo fuera del aula en algo que le brindara un conocimiento más amplio de cómo funcionaba la verdadera economía. Así fue como mientras estudiaba Tavo trabajó con un despacho de contadores en la búsqueda de ese conocimiento mayor, de esta manera adquirió experiencia insuperable al lado de un viejo contador que le entrenó para ser un buen contador independiente.

Las enseñanzas del anciano fueron buenas durante un tiempo, hasta que Tavo pensó que ya habían sido suficientes para emprender el vuelo en búsqueda de un mejor futuro, dejó el despacho para trabajar en una empresa que ofrecía algo más cómodo.

Sin embargo, como me contó tiempo después, se arrepintió de haber hecho esta maniobra, debido a que, aún y cuando tal vez ganó más dinero en el nuevo empleo, entendió demasiado tarde que las enseñanzas que estaba obteniendo de un hombre auto empleado e independiente eran más valiosos que la capacitación de su jefe, quien a su vez, también era un empleado. Fue quizá que por eso después de una artera discusión con su jefe decidió renunciar a su cómodo puesto de trabajo con apetitosas

prestaciones y decidió seguir su corazonada de trabajar para él mismo.

Se dio cuenta que había recibido a través de la experiencia, enseñanzas bastante valiosas y consejos que fueron excelente guía para apoyar sus decisiones.

Ahora, este que acabo de compartir es un caso muy particular de una persona que conozco, sin embargo estoy seguro que en tu caso, podrás observar a alguien que descubrió una ventana de oportunidad y se atrevió a explotar esta a su favor.

¿Te suena familiar? Todos conocemos a alguien que "se le ocurrió hacer algo" o que "tuvo una idea brillante" o bien, alguien a quien "supo venderse muy bien y consiguió un muy buen empleo" Vamos, quizá tu puedas dar mejores ejemplos de los que yo escribo.

Eso es altamente probable.

Aquí comparto la experiencia de Gonzalo, un gran tipazo que conocí y me platicó lo siguiente:

Yo tuve un gran amigo de toda la infancia, Miguel, era muy buen compañero y como todo niño le gustaba jugar, hacer travesuras y pasar el tiempo con sus amigos. Un buen día, este pequeñin empezó a hacerse más popular de la cuenta en su escuela y empezó a distraerse un poco de sus estudios, esto no era grave, en realidad, pero si causó alerta en sus padres, quienes, estaban acostumbrados a recibir notas altas y calificaciones de diez.
En el segundo bimestre, cuando sus padres notaron que sus calificaciones no eran las acostumbradas, decidieron tomar medidas drásticas e imponerle un castigo.

Lo sacaron de las actividades deportivas y extracurriculares, no habría más clases de karate ni equipo de fútbol. Todo esto es algo a lo que estamos acostumbrados a escuchar como un severo castigo bastante común entre los padres de antaño.

A pesar de todo esto, no quedo ahí.
Además de quitarle las divertidas actividades al pequeño, su castigo fue un poco más extremo. El papá de este niño decidió llevar al niño a un súper mercado, no recuerdo si era Soriana o alguno de ese tipo, pero el caso es que el papá llevo a Miguelin con el supervisor y le pidió oportunidad para que lo enrolara con el equipo de Empaquetadores de Soriana, los que comúnmente conocemos como “cerillos”
Como parte del castigo por su baja de calificaciones Miguel tendría que empezar a trabajar para ganarse su propio domingo y que aprendiera que la vida era dura, y que existían personas en posiciones que no eran tan favorecedoras como aquélla en la que él se encontraba.

Miguel estaba horrorizado, pensaba que este castigo había sido demasiado severo.

Sin embargo, lo aceptó, a pesar de que este accionar le causaba angustia y temor.
En los primeros dos días, Miguel lloraba a sus padres, les rogaba que no lo mandaran a trabajar, que se portaría mejor y que sería un niño bueno y estudioso. Sin embargo el compromiso ya estaba hecho y tendría que cumplir cuando menos con una semana de castigo.

Pero paso lo inesperado.

Miguel se empezó a sentir bastante agusto con su actividad, hizo nuevos amiguitos y desarrolló aún más sus habilidades sociales y de trato con la gente.

Ya había terminado la segunda semana de castigo y la sorpresa fue que este niño, que en un principio lloraba por no ir a hacer su labor, ahora pedía a sus padres que le permitieran quedarse. Ahora la promesa era que cumpliría con sus tareas y pondría el mejor esfuerzo por lograr mantener sus calificaciones, sólo pedía a cambio que le permitieran seguir con su actividad vespertina.

Miguel había comprendido desde muy temprana edad lo importante que era ganarse su dinero.

Sin embargo, aquí no termina la historia.

Gonzalo contaba que su amigo Miguel, no sólo había logrado mantener buenas calificaciones, sino que además siempre era el niño que tenía dinero entre los amigos, cuando entraron a la secundaria, Miguel era el chico popular y desenvuelto que invitaba a todos los demás chicos a tomar unos refrescos o era el que pagaba la hora de juego en la mesa de los futbolitos, o las mesas de ping pong.

Pero aún no es todo el relato, conforme el paso de los años, ya en la preparatoria, Miguel fue el primero en conseguir comprarse un auto, era un auto viejo, sí y además el precio era de oportunidad, pero esto es algo que el resto de los chicos no podíamos hacer, ya que él nunca dejó de trabajar, aún en la secundaria y en la preparatoria, siempre tuvo empleos acordes a su edad y preparación, pero no eran tanto sus conocimientos los que le permitían ingresar en empleos, sino sus habilidades, las habilidades que había desarrollado a lo largo de los años en trato con la gente.

Estas mismas habilidades sumadas al olfato de negocios que desarrolló, le permitieron ser siempre bien emprendedor y montar su propio negocio, rentó un local y puso un billar. Donde le va bastante bien, por que viven en una población pequeña y la gente de este lugar no tiene muchas opciones de entretenimiento.

Lo importante de esta historia no es que sea necesario aprender a hacer dinero desde pequeño, aún y cuando si es importante aprender sobre el valor de las cosas y la relevancia de cómo se generan ingresos. La relevancia o moraleja es que, alguien aprendió a desarrollar una visión de negocios y a encontrar maneras de generar ingresos.

Fin de este capítulo. A continuación viene el resumen y las preguntas de estudio.

RESUMEN:

Aprende aquello que te convierte en un activo de valor en el mundo laboral. Dicho sea de otra forma, vende lo que la gente quiere comprar. Si eres bueno para hacer algo que la gente quiera comprar, explótalo lo más que puedes, si no, puedes seguir leyendo, en los siguientes capítulos brindo un listado de actividades en las que te puedes enrolar para generar ingresos.

Preguntas del Lector: ¿Pero, a mí para que rayos me sirve esta lectura? Ya estoy grande y me encuentro desempleado, no tengo tiempo para volver a estudiar una carrera y mis necesidades son inmediatas.

Esto es algo muy cierto, y lo que es palpable es la necesidad, es real es latente y es una problemática muy común en nuestros días.

Sí, quizá tomé decisiones poco acertadas en el pasado y estoy ubicado en una posición poco favorecedora, sin embargo esto no significa que no tenga nada para negociar.

Todos tenemos diversos talentos, encuentra el tuyo.

Quizá está sea tu tarea, quizá sea aquí donde debas encontrar las habilidades y el conocimiento, sin embargo, anoten esto, nunca se está demasiado tarde como para aprender una habilidad nueva.

Chango viejo no aprende maroma nueva, ¿te sirve este dicho? No? Entonces, mándalo al carajo.

Quizá una nueva y buena habilidad para adquirir es aprender a mandar al diablo todo aquello que no te sirva.

Los pensamientos deprimentes y la negatividad muy probablemente no te van a servir para nada. Así que, toma esta habilidad como mi regalo, de mi para ti. Aprende a desechar todo aquello que no es bueno para ti.



CAPITULO DOS:

DESARROLLA UNA

VISIÓN.

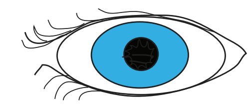


Capitulo DOS: Desarrolla una visión.

Desarrollar una visión mediante la observación, me llevará a una comprensión global de mi entorno, sabiéndome participe de un todo al que llamamos economía global, nacional regional o local, podré estar enterado de cuales son las herramientas y recursos con los que cuento en mi entorno.

Desarrollar una visión permite a quien domina las habilidades y el conocimiento tener una ventaja sobre todos aquéllos que trabajan por mantenerse ocupados y para un sueldo decente. Aún y cuando usted no sea un profesional o no tenga las mejores habilidades y más vastos conocimientos que su competidor, si mantiene una visión y se mantiene enfocado a ella, estará en total ventaja, puesto que cuenta con el compás que le llevará a la meta, y una vez que haya llegado a ella alcanzará la victoria prometida, la infinita gloria. Solo que muy pocas personas en este mundo, en realidad saben lo que desean, ¿que es lo que sucede con todas estas personas? ¿Es que acaso somos autómatas? ¿Somos borregos seguidores?, o ¿acaso somos agentes libres con voluntad e iniciativa propios? La respuesta está en el interior de la persona que se haga esta misma pregunta, por que es hacia sus adentros a donde tiene que plantear este cuestionamiento.

¿Que es lo que pasa y nos desmotiva a contestar esta pregunta? Simplemente hagamos un recuento de nuestras vidas y analicemos el comportamiento de nuestra sociedad, y comparémoslo con nuestro sistema de carreteras, preguntémonos ¿cuál es el camino a transitar más sencillo? La respuesta obvia es el camino que está pavimentado o bien, la terracería más comúnmente utilizada. Lo que quiere decir esto es, que la forma más fácil y sencilla de educarnos y de integrarnos a la sociedad es a través de la imitación, hacer lo que hacen los demás nos evitará una serie de sufrimientos y problemas de adaptación con nuestros similares, puesto que el humano es un animal social, en eterna búsqueda de aceptación y aprobación.



Ahora intentaré explicar esto de una manera más clara, a través de una historia:

Había una vez un laboratorio en el que se llevaban a cabo análisis del comportamiento mediante experimentos con animales, estos experimentos habían sido catalogados como crueles e insensibles por las asociaciones protectoras de animales, pero según los científicos eran necesarios para probar diversas teorías que traerían beneficios a la comunidad y además brindarían un mayor entendimiento de patrones de conducta social. Ya que existen diferencias de comportamiento si comparamos al individuo en su comportamiento versus su conducta en sociedad. Así que, para ir directamente al grano veamos en lo que el experimento consistía como lo vemos a continuación,

Había en una jaula tres monos que habían sido sometidos a una prueba.

Los tres monos que se encontraban en el experimento habían sido seleccionados previamente para esta prueba, habían nacido en cautiverio y se les había abastecido de una vida hasta cierto punto cómoda, se les brindaba refugio, agua y alimento en proporción y de manera periódica, hasta que los científicos cortaron la rutina disminuyendo el alimento a una cantidad mínima pero suficiente para la supervivencia, después de un par de días colocaron un plátano en la parte superior de la jaula en la que se encontraban, sólo que este fruto se encontraba electrificado por unos nodos, de manera que al momento de ser tocado por cualquiera de los sujetos de prueba, brindaría una descarga eléctrica, no letal, pero sí lo suficientemente molesta para dejar de intentar tomar el alimento y dejarlo en su lugar original.

Así que, al momento de ser colocado a la vista de los primates, uno de estos, el más audaz e intrépido gano la carrera por llegar al plátano, lo que le ganó ser el primero en recibir esta descarga, para posteriormente ser obtenida esta descarga por el segundo mono y finalmente el tercero, que era el más flojo, pero que también obtuvo lo suyo.

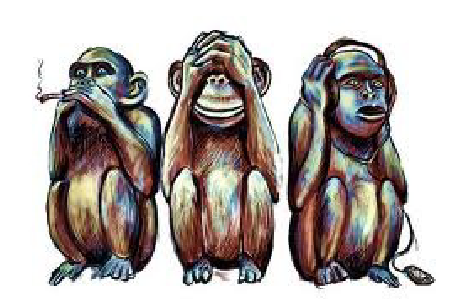
Así pasaron dos días hasta que entendieron y lograron el aprendizaje de que no debían acercarse al plátano, de manera que los científicos colocaron una fruta diferente, en esta ocasión era una pera sin embargo en esta ocasión el líder no sería el primero en atacar este fruto, sino que empujaría a uno de sus compañeros, para que tanteara si tendría un resultado desagradable, así lograron que el mono se acercara a la fruta para tomarla, pero para sorpresa de todos el experimento llegó a un nivel de mayor crueldad, ya que, al momento de que cualquiera de los tres monos tocara la fruta, la descarga haría circuito a través de las paredes de la jaula y causaría choque eléctrico a los tres al mismo tiempo.

De manera que cuando cualquiera de estos tres monos intentara llegar al techo, los otros dos lo sujetarían y si era necesario lo molerían a golpes, de manera que nadie intentará alzarse por la fruta. Este nuevo aprendizaje había sido logrado, nadie más intentaría ir por el fruto del techo.

No bastó con esto para los investigadores, así que, decidieron cambiar de sujetos de pruebas, pero lo harían de una manera pausada, primero cambiarían de celda a uno de los monos y lo remplazarían por un mono diferente, uno que no había estado en cautiverio en este laboratorio, de manera que, cuando entro a la jaula, lo primero que hizo fue tratar de socializar con los monos, a lo que no hubo ninguna reacción negativa ni de agresión, pero cuando el nuevo inquilino intentó alzarse hacia el techo de la jaula para acercarse a la fruta, fue sometido por los dos compañeros para evitar que cometiera semejante atrocidad.

Pasaron un par de días y el nuevo mono había cesado sus intentos por llegar al techo, ya ni siquiera miraba la fruta que los otros dos ignoraban, a pesar de que cada dos días hacían cambio de fruta, no había ninguna reacción por parte de los monos. Así fue que, pasada una semana se cambio a otro de los monos del primer experimento para colocar a otro nuevo, que también pasó por la misma iniciación, intentó lanzarse por el fruto para ser recompensado a golpes por sus compañeros de celda.
Pasó una semana más en la que el fruto nuevo ya ni siquiera era novedad, hasta que llegó el último nuevo miembro de la celda, un mono nuevo y fresco,intercambiado por el último mono del primer experimento.

había llegado este nuevo elemento bastante alegre y jovial, inmediatamente al ingresar a la jaula pasó a intentar convivir con sus compañeros, que le recibieron de manera indiferente y hasta pacíficav, pero que cambiaron su comportamiento al notar que el nuevo intentaría abalanzarse sobre la fruta fresca que decoraba el techo de la jaula, lo detuvieron lo golpearon y no dejaron que se acercara a este fruto, a pesar de que cada vez era menor la cantidad de alimento que los científicos proveían diariamente a sus cestas. Lo curioso del caso y de este experimento es que ya llevaban dos semanas con fruta que no brindaría ninguna descarga a quien tomara este alimento y que, además, ya se había completado una nueva generación de monos, nunca ninguno de éstos había recibido una descarga eléctrica, así fue que, concluyeron en el experimento que, este comportamiento adquirido había sido heredado de una generación anterior y que, seguía siendo aplicado a las nuevas generaciones, aún sin saber el porqué, sin entenderlo del todo, solamente ejecutaban lo que había sido aprendido y adoptado por los demás.



Algo similar me sucedió a mí en uno de mis empleos anteriores, siempre he sido visto, para bien o para mal, como un individuo digno de confianza y que rápidamente me he ubicado en posiciones de cierto privilegio, ya sea como empleado de confianza de algún gerente o bien como un ejecutivo a cargo de la responsabilidad de algún proyecto importante. Al principio llegué bastante motivado por hacer cosas nuevas, diferentes y enfrentar cada vez objetivos más retadores, sin embargo mi postura por enfrentar estos nuevos proyectos día a día se fue mermando y no fue por la falta de guía o inspiración, sino más bien fue por intentar integrarme y rodearme de un grupo de individuos que ya están acostumbrados a llevar la tarea de un cierto modo. Todo esto es porqué, cuando llegas a un lugar nuevo, lo primero que hacemos es preguntar, ¿y aquí, como es que se hacen las cosas? (y esto no está mal, puesto que es un instinto natural de supervivencia) claro que la mejor manera de integrarse a una comunidad es adquiriendo comportamientos similares de manera que se logre una mímesis que permita una integración exitosa en el ambiente, para evitar cualquier tipo de conflicto, aún y cuando en el ambiente laboral lo que se busca es que la presencia de un individuo genere impactos y propuestas de valor, al momento de intentar imitar el comportamiento de los demás elementos, mi participación se volvió nula en los principales objetivos de mi contratación. Para cuando yo había caído en la cuenta, en mi primer empleo ya me había iniciado en todos los vicios de mis compañeros y fue demasiado tarde cuando intenté remediarlo, aún y cuando se me había contratado para adoptar un papel de líder, ya no podía intentar motivar a mi equipo de trabajo hacia un área de mejora, ya que la fuerza de ellos por mantenerse en la zona de confort era más cómoda y segura.

Es por esto que para poder desarrollar una visión es necesario mantenerse bien firme en una postura como la siguiente:

Olvídate del vecino atiende tu propio negocio.

Aún y cuando ya otro autor que habla de fórmulas maravillosas para hacerse millonario menciona este como uno de sus pilares para llevar a cabo una perfecta fórmula para lograr una economía sana, no está de más reforzar esta conducta, puesto que vivimos gran parte de nuestras vidas resolviendo las vidas de los demás y si una persona se dedica a buscar sus intereses, entonces esto lo convierte en una persona egoísta y desalmada y para verlo de esta manera basta parafrasear las palabras de una persona que en su tiempo y hasta ahora ha sido un gran ícono de la música.

"I'm tough, ambitious, and I know exactly what I want. If that makes me a bitch, okay"

Madonna

Soy resistente, ambiciosa, y sé exactamente lo que quiero, si eso me convierte en una maldita, esta bien.



Este es un claro ejemplo de alguien a quien no le importa saber que para hacer pasteles tienes que romper algunos huevos, sabe exactamente donde quiere estar y no se detendrá ante nada para lograrlo. Dice lo que piensa, hace lo que dice, se ha preparado adquiriendo las habilidades y el conocimiento y se dirige de una manera tenaz hacia lo que según su visión es su destino.

Si queremos lograr lo que deseamos, tenemos que ser honestos con nosotros mismos y decir lo que queremos. Esto es parte del punto dos: desarrollar una visión, una vez que ya sabemos lo que queremos, lo trazamos, lo comunicamos a los demás, tenemos que dejar de entretenernos con los deseos y las necesidades de otros, por más lamentable e indiferente ante los demás que esto se pueda escuchar es la manera más ruda pero a la vez más bella de decirlo. Olvídate del vecino, atiende tu propio negocio.

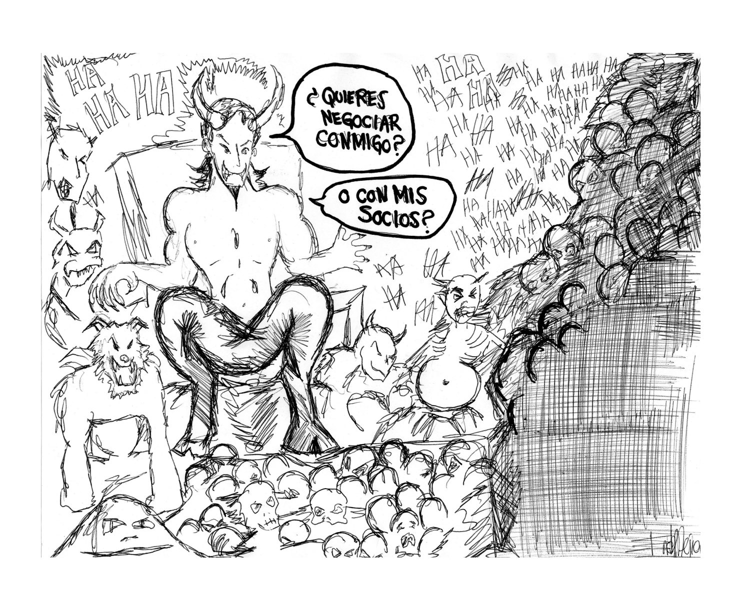
Así lo intente en mi primer gran fracaso comercial.
Tenía la oportunidad de vender artículos rematados muy por debajo de su precio original, de ahí adopte el nombre de Don Barato, vendía artículos electrónicos, que se quedaban retenidos en la aduana y que posteriormente eran subastados entre personas que pudieran comprar lotes, en su mayoría los pujantes eran comerciantes, aquí fue donde se abrió una ventana de oportunidad para mi.

A pesar de que no tenía dinero, logré asociarme con una persona que estaba interesada en comprar estos lotes, en los que aún y cuando podría venir mucha basura que nadie quería, también te podrías topar aparatos de mucho interés para el consumidor final, estoy hablando de Ipods, MP3 players, Play Station Portátiles, entre otras novedosas chucherias.

Así empecé con mi linda aventura.

Empecé a comercializar entre todos mis contactos, para hacer venta de productos que yo sabía que querían, sólo que empecé a tener ciertos problemas con el hecho de que el tipo de consumidor al que me quería dirigir, no siempre estaba dispuesto a pagar un precio, por más bajo que fuera, muchas veces por que un precio bajo puede generar desconfianza, así que opté por buscar un selecto grupo de compradores.
Traté de acercarme a negocios y vendedores profesionales.
Pensé que esta estrategia sería inteligente, pero no fue más que otro grave error.
Al acercarme a negocios de revendedores, negocios establecidos y vendedores de ruta, todo lo que estaba haciendo era ingresar como un vil novato a una cueva llena de lobos, que están acostumbrados a negociar y a adoptar una postura de poder.

De igual manera no había aprendido nada de olvidarme de todos y atender mi propio negocio ya que por tentarme el corazón al momento de cobrar entre personas que aprecio, perdí dinero. No sólo eso, sino que además había perdido credibilidad entre mis deudores y entre mi clientela en general.



Mi primer intento de empresa fue un total fracaso ya que no tuve buenas habilidades de negociación y caí en el cuadrante de perder ganar, ya que había hecho negocios con puros abusivos. Mi vendedor de confianza era un cretino acostumbrado a abusar de las personas y hacer las cosas a su mera voluntad, tomaba toda la mercancía que podía, pedía tiempo para venderla y poder pagarla y por si eso fuera poco, pedía que se le entregara a su domicilio y que además se le otorgara el mejor precio.

Debí convertirme en un maldito miserable, cosa que en aquél entonces no pude hacer.

Es más, creo que aún ahora, no puedo ser un maldito miserable, creo que con eso se nace, hay gente que lo trae en la sangre.

Pero bueno, aún para todos los que somos nobles y nos comportamos buena onda, creo que nos viene bien el siguiente consejo, intentalo de vez en cuando, aunque sea una vez, comportate no como acostumbras sino como el maldito que quisieras ser. Deja salir al maldito miserable que llevas dentro de ti. El sólo hecho de que no podamos comportarnos como unos malditos en una ocasión, no significa que no lo podamos hacer en el futuro. Una manera de lograr esto es viviendo una temporada dura, en el que la competencia sea ruda y numerosa y los frutos del trabajo se tengan que dividir entre algunos cuantos ganadores. Trate de desarrollar un comportamiento deportivo y arriesgado pero que sea a la vez cruel y despiadado, alguien que le puede enseñar bastante de esto es un jefe tirano cuando tenga un trabajo digamos por ejemplo, en la industria del transporte y usted sea un chofer, o bien cuando se vea involucrado en el ambiente de ventas. Cualquier ejemplo que le venga a la mente es bueno, mientras logre visualizar mi punto.

Fin de este capitulo.

Resumen:

A veces, tenemos que pretender ser fuertes, aún y cuando no lo somos. Las artes de la negociación siempre benefician a quien están en control de la situación y van a arrasar con personas que estan en una posición débil y que no tengan con que negociar.

No te asustes, todos hemos estado ahí, yo en lo personal, he vivido demasiadas experiencias de derrota, y he vivido muchas relaciones de negocios del tipo perder – ganar.

Sin embargo, aún así tu puedes trazarte un objetivo e ir tras de él. Si aún no haz desarrollado esta visión, estás en muy buen momento. Todo es cuestión de enfoque. Dirige tus esfuerzos hacia tus objetivos, enfocate en tu meta. Este va a ser tu nuevo trabajo. Mucha gente va a pedirte que les ayudes a hacer sus tareas para beneficiarse ellos mismos, para llevarse todo el crédito o simplemente van a intentar exprimirte por que pueden. Ignóralos. Atiende tus propias urgencias.

LA TRANSFORMACION:

A partir de este momento, iniciamos una transformación. Hemos iniciado un cambio de paradigma, es posible que el lector perciba un cambio en el estilo editorial y en el tono descriptivo.

En el principio, fue un poco didáctico y quizá un poco divertido, pero en su mayoría adopta un tono sarcástico lleno de amargura y hasta cruel.

En las siguientes páginas, notará un poco más de gozo y alegría de compartir el verdadero conocimiento.

Aquél tono que está presente en las mentes de personas ganadoras en la vida y que viven sus vidas con éxito. Llenos de júbilo y presas de un entusiasmo colectivo.

Quizá el cambio se deba a que he compartido experiencia con mentes innovadoras y creativas del sector empresarial

Estas notas son un breve previo de lo que está por venir.

CAPITULO TRES:

DEFINE TU

NICHO



ENCUENTRA TU NICHO DE MERCADO.

Capitulo TRES: Encuentra un nicho de mercado.

Por el estilo de la industria en la que trabajo, en ocasiones me toca la oportunidad de estar presente en alguna convención o feria comercial. Algo que me llama la atención cuando muchas personas representantes de diferentes proveedores de servicios de imprenta se acercan a mi stand y me preguntan si tengo máquinas o de cuantos miles de pesos son mis inventarios, que al observar los nombres de algunas de las cuentas a las que la agencia ofrece servicio, se imaginan que el tamaño de nuestra empresa ha de ser enorme. Es aquí cuando les digo que hacemos las cosas al revés y que nos dedicamos primero a hacer la tarea de vender un proyecto o construir una relación con un cliente, cuando les digo esto me empiezan a querer vender la idea de una asociación, una alianza o si quiero vender tal o cuál producto o servicio, muchas veces tenemos la impresión de que para poder ofrecer nuestros servicios a alguna gran empresa o lanzar una oferta de productos al mercado necesitamos tener una impresionante red de producción, algo en lo que creo que es importante hacer un amplio énfasis es en el establecimiento de un mercado meta o nicho de mercado al que podamos dirigirnos, de esta manera podremos establecer un conocimiento de nuestro cliente o prospecto y conocer más a fondo sus necesidades.

Una vez llevando a cabo este establecimiento del inicio de una relación con nuestro nicho de mercado, será mucho más sencillo estar ahí, cuando exista un requerimiento.

Trata de desarrollar toda una estrategia que envuelva este objetivo, no basta con decir, voy a venderle a todos los que puedan comprar mis productos, esto no es sólo falto de un esfuerzo dirigido, sino que además es prácticamente una labor titánica, labor que no todos están dispuestos a hacer, y es con justa razón con la que muchos desechan el intentar llevar a cabo esta práctica.

Por ejemplo, en algunas sesiones de capacitación dirigidas a PYMES, se nos insta a los que formamos parte del sector de empresarios a dirigirnos, mientras tengamos la categoría de pequeños empresarios al mercado empresarial, buscando desarrollar una estrategia de negocio a negocio, cuando menos esto es lo que se dice en estas épocas a dictar algunos conferencistas de renombre.

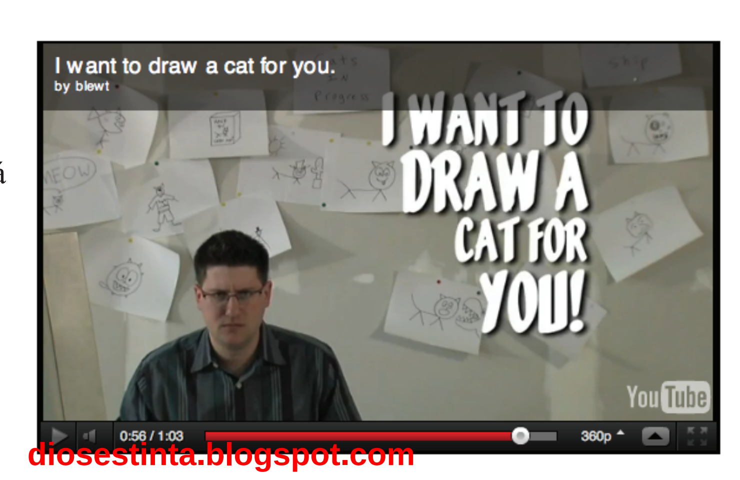
Quizá suena bastante lógico desechar el mercado de consumo masivo, por algunas razones:

Es demasiado caprichoso.
Es voluble.
Es desleal
El precio influye altamente en su decisión de compra.

Sin embargo, también es necesario considerar que, un mercado de consumo masivo, puede dejar salir algunos jugosos segmentos de mercados, que al momento de querer desarrollar una diferenciación como consumidores:

Están mejor informados.
Desean destacar de la multitud o pertenecer a un grupo privilegiado.
Están dispuestos a pagar más por un producto superior.
De ahí que algunos proveedores estén explotando que estén surgiendo mercados dirigidos a la estupidez (el caso de I want to draw a cat for you)

Si no crees que exista un mercado para la estupidez, te invito a que veas su video, está en youtube.



Hablando de Youtube, y de estupidez, estas palabras juntas pueden sonar a una combinación letal, sin embargo, la realidad es que cada vez menos personas tienen miedo a hacer el ridículo, y esto es algo bueno, o quizá no tanto, pero la realidad es que la Internet está plagado de Exhibicionistas que quieren alzar sus voces y claman aquélla atención que quizá no tuvieron de sus padres, o quizá tengan un complejo de narciso y necesiten grabar sus rostros a diario, o sea cuál sea la razón, nos están atiborrando nuestra navegación con invitaciones para darle click a sus videos y observarlos.

Aquí es donde algunos vieron una oportunidad, y la aprovecharon.

Tal es el caso de la estupidez y de quien supo explotar la demanda de la misma en el chico que se hace llamar Werever Tu Morro, un joven extrovertido, que le encanta grabarse a él mismo haciendo monólogos de situaciones cómicas, en las que hace parodias, utilizan en exceso palabras altisonantes y adoptan posturas irreverentes.
De igual manera, existe una versión femenina de este sujeto, se hace llamar Caelike, y también mercadea sus videos que hace y produce desde la comodidad de su habitación.

Esta invitación que algunos individuos hacen al resto del mundo para que ingresen en la intimidad de su hogar para escucharlos decir cualquier tontería, es aceptada por cientos de miles de clicks que así lo demues- tran



La mecánica es bastante sencilla, por lapsos de cinco o diez minutos, van a brindar sus opiniones de temas de relevancia para los chicos que son seguidores de estas personas, aunque para mi gusto son demasiados largos sus videos, al público adolescente al que van dirigidos parece encantarle.

Sin embargo, a pesar de que la mecánica es sencilla y es fácil de imitar, no todos tienen el mismo éxito, y es que tener a uno o dos sujetos que se graben a diario hablando de las cosas que les pasan en la escuela, es algo tolerable, pero tener a cien mil o un millón de personas queriendo dar sus opiniones, no lo es tanto.

Los innovadores o mejor dicho, novedosos que llegaron primero, fueron los que se adaptaron en el gusto de la gente y han logrado sobrevivir.

¿Qué porqué razón estoy dedicándole tantas líneas a estos ejemplos, si éste es un ensayo sobre cómo hacer dinero?

Pues la respuesta es muy sencilla, aunque no es tan obvia, pues resulta que YouTube, le ofreció al amigo éste un contrato por un millón de dolares, para continuar con sus guiones y monólogos, cosa curiosa, le van a seguir pagando por que continúe haciendo sus estupideces. Cosa que hubiera continuado haciendo de a gratis, pero bueno, así es el mundo de los negocios. Seguro algunos se han de estar preguntando ¿Por qué rayos no se me ocurrió a mi hacer cualquier tontería? Tal vez ya estaría recibiendo la recompensa de mi esfuerzo. Si recuerdas en las primeras páginas de este libro, mencionamos que la vida no es justa, ¿lo recuerdas? Así que vete acostumbrando a ello.

Seamos honestos, hasta yo me estoy dando de patadas a mi mismo. Sin embargo, este caso práctico muestra cómo alguien que contaba con ciertas habilidades, primero desarrollo una visión y se enfocó en producir algo, que seguro considera como una propuesta de valor y que va perfectamente dirigida a un nicho de mercado específico.
Seguro, quizá la recompensa parezca excesiva, pero bueno, cada quien se coloca en la escala de precios en la que uno se logre vender. Quien sabe, quizá tú, ahora que estás leyendo estas líneas, tengas una disparatada idea y logres ser el próximo estrella de Youtube.
Pero continuemos con el tema importante, el nicho de mercado.

Los chicos que se visten como botargas, el mercado de OTAKUS y compradores de convenciones de cómics, pueden ser significativo para muchos comerciantes, si saben especializarse en alguno de estos nichos y hacer una buena propuesta de valor. El extinto OSHIMAI Maid Café entendía esta dinámica y explotó una estrategia de una manera ejemplar, abanderándose como representante de un grupo de personas con gustos afines. Durante su época dorada OSHIMAI se hizo reconocer como el representante de la subcultura de los ñoños. Cada vez existen más ofertas a este segmento, que está en contínuo crecimiento, aún y cuando cada uno de los individuos que conforman esta subcultura intentan diferenciarse lo más detalladamente posible, siendo lo más específicos posible en cuanto a sus gustos, lo cierto es que cada vez son más compañías las que lanzan su propuesta de productos y servicios a este mercado a través del consumo de distintos contenidos y su respectivo merchandise.



Este lugar tenía una muy buena propuesta a un nicho de mercado muy específico.
Lastima que cerraron el negocio
Conoce la historia en
http://vimeo.com/12801077

La Propuesta de Valor:

Como ejemplo de alguien que ha sabido hacer una propuesta de valor, aunque para mi gusto bastante cansada, tengo a mi amigo CHOCHE, quien ha lanzado su oferta al público en materia de invitaciones personalizadas para fiestas infantiles.
Yo realmente no apruebo mucho sus métodos e inclusive hasta le digo que hace una labor demasiado exhaustiva para darle gusto a una persona muy específica y que le va a redituar un ingreso mínimo.

Sin embargo, me explicó que su ventaja está en su diferenciación, precisamente en estar dispuesto a ofrecer este esfuerzo por darle gusto a sus clientes en un detalle bastante mínimo, sin importar cuán insignificante sea la recompensa.
La tarea en un principio fue, según explica, bastante difícil al principio, sin embargo, después de delimitar toda su oferta de servicios, ha ganado una buena reputación y, lo que el considera más valioso, la recomendación de los clientes satisfechos.
www.indaxs.com

CAPITULO CUATRO:

DEFINE TU OFERTA



DEFINE QUE ES LO QUE QUIERES OFRECER AL MERCADO

Capitulo CUATRO: Define que es lo que quieres ofrecer al mercado.

En pocas palabras, que es lo que quieres vender, o como lo diría el célebre autor Hugh Macleod,

Define qué es lo que estás dispuesto a hacer y lo que no.
(en su libro Ignora a todos y otras 39 consejos para la creatividad.)
http://gapingvoid.com

Una vez, conociendo aquéllos a quien les quieres vender, debes pensar en que es lo que quieres vender. Debes tener en cuenta que, aún y cuando puedas conocer a la perfección a tu nicho de mercado, inclusive mejor que ellos, no siempre vas a querer venderles todo lo que tus clientes quieran o lo que ellos puedan llegar a requerir, por que si empiezas a hacerte como alguien que les puede arreglar la vida, muy probablemente tomarán esa postura ante ti, y llegará el momento en que, en vez de estar dando un valor agregado por dar servicio, habrás convertido tu valor agregado en tu obligación, y tu no quieres eso.

¿Recuerdas que en el capítulo anterior mencioné que tuve un gran fracaso empresarial en mi comercializadora Don Barato? Pues esto fue, en gran medida, por que no tomé la precaución de tomar unos momentos a pensar a quien quería como mercado meta y a quien quería dedicar un esfuerzo dirigido.

Muchas veces tenemos que hacer un amplio énfasis en la selección del nicho de mercado y trazar de una manera bastante descriptiva quien quieres que sea tu mercado meta, te voy a pasar un ejemplo de lo que yo creo que es mi mercado meta:

Mi mercado meta son ejecutivos de marketing, publicidad o diseño, dentro de una empresa y que tenga la posibilidad de contratar a un departamento de marketing bajo el esquema de outsourcing.

Ya una vez habiendo hecho esto, puedo trazar la línea entre los clientes que quiero y los que no quiero, y de esta manera darme a la tarea de discriminar a aquéllos que simplemente no son redituables o del interés de mi negocio.

No quiero sonar presuntuoso y mucho menos peyorativo, pero es que la terrible experiencia te brinda sabiduría, tienes que saber que es lo que quieres vender a tus prospectos o clientes, por que navegar en un mar de ambigüedad, te puede traer serios dolores de cabeza.

De hecho mientras escribo estas páginas estoy viviendo una situación así, en estos momentos acabo de colgar con una cliente que me tiene bastante agotado, ya que, hace tiempo, y por el simple hecho de quererle vender, no hice ningún reparo en los alcances de nuestro proyecto, y mucho menos en los conocimientos del cliente en materia de tecnologías de información, esto trajo una terrible combinación y como resultado me pide un montón de cosas que están fuera de mi oferta de servicios, quisiera hacérselo saber, pero es difícil comunicarte con alguien que todo el tiempo se la pasa gritándote para decirte que no se ve ningún avance o progreso en lo que está solicitando. Estoy seguro de que como lector me entiendes, clientes como estos hay muchos, por lo que no siempre será fácil deshacerte de un cliente antagónico, pero si aplicas una selección previa, en la que hagas un análisis discriminante de tus prospectos, podrás evitarte muchos problemas en el futuro. ¿Te suena inverosímil? Estoy hablando en serio, debes creerme, tu puedes darte el lujo de seleccionar a tus clientes.





CAPITULO CINCO:

ENCUENTRA LA

PASION

EN TU NICHO DE MERCADO.







Capítulo CINCO: Encuentra la pasión en tu nicho de mercado.

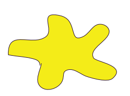
Procura que aquello que le quieras vender a tu nicho de mercado, sea algo que te apasiona.

Es cierto, muy probablemente esto no sea siempre posible, sin embargo voy a explicar por que es necesario hacer de algo que te apasiona tu labor o tarea de a diario, la forma más sencilla de explicarlo es por que si vas a tener que hacer algo todos los días para ganar dinero, va a ser muy difícil hacerlo, si no es siquiera algo que remotamente te gusta.

Puedes hacer algo que ames y que te apasiona, pero si no puedes lograr esto, cuando menos intenta amar aquello que haces todos los días.

Si, quizá es difícil amar hacer la contabilidad de otras personas, o atender a gente que está muy enojada con la empresa a la que represen-tas, pero tal vez alguna de estas difíciles tareas son aquéllas que haces muy bien y que probablemente nadie haga tan bien como tú. Aquí es donde puedes encontrar tu valor agregado como activo en una empresa, o en la prestación de un servicio.

La razón por que la que es más fácil hacer algo que te apasiona como método de ingreso, es que ya de por sí es algo que harías gratuitamente, por lo que, encontrar que esto te genere un ingreso es entrar en una maravillosa zona, en un círculo virtuoso, por que, cuando te apasionas por lo que haces, tu ser irradia una energía bastante positiva e inyectas a todo lo que haces un entusiasmo que es contagioso, que hace que los que te rodean lo perciban, si tus clientes observan este tipo de actitud, se acercarán con mayor facilidad a ti, quien sabe, inclusive hasta puedas estar dentro de las primeras menciones como alguien a quien quieran recomendar. .



CAPITULO SEIS:

CONSTRUYE UNA OFERTA DE VALOR



Capítulo SEIS: Construye una oferta de valor.

En la estrategia de generación o construcción de oceanos azules, el autor del libro, Blue Ocean Strategy nos manifiesta que una forma para situarnos en un punto alejado de la competencia es tratar de dejar de competir con la competencia. ¿Cómo se logra esto?
La construcción de una oferta de valor, nos posiciona como un producto o servicio que puede ser de interés para un cliente potencial, sin embargo aún más atractivo sería esta oferta, si además se le identifica por navegar en aguas tranquilas, en paz, en calma, completamente alejado de un océano rojo, donde todos los competidores se desangran hasta la muerte por conseguir la aprobación de un comprador. Para llegar a navegar en un océano azul, es necesario "reinventarse" y lograr lanzar al mercado una oferta sin competidores parecidos, cuándo menos por el tiempo suficiente para que, cuando surja el primer copycat, tengamos una ventaja de tiempo bastante considerable. Aquí el factor de innovación, es trascendental, puesto que es la base fundamental sobre la cuál descansa nuestra estrategia.

En mi caso, para ejemplo práctico, te puedo mencionar como fue que inicié el diseño de mi propia estrategia de océano azul.

¿Qué es lo que hago o lo que vendo?

Bueno, pues desde un principio me definí como un mercadólogo que se dedica a la Creatividad y al Diseño, Vendo Conceptos de Publicidad.
¿Qué es lo que me hace diferente de los demás?

Realmente nada. Cuálquiera puede ser más talentoso que yo y más inteligente que yo, inclusive hasta pueden ofrecer un mejor producto o servicio que yo, y hasta en un mejor precio que el que yo puedo ofrecer.

¿Cuál es tu estrategia de valor?

Sabiendo que no podía competir con el gran mercado de profesionistas y la marea de desempleo profesional existente, decidí tomar cartas en el asunto e iniciar acción. Así que me posicioné de diferente manera. Decidí inventarme un puesto, el puesto de Consultor Creativo, de tal manera que ya no soy un simple vendedor como me catalogan los que escuchan la palabra mercadotecnia, ni tan sólo soy un diseñador más como me catalogan los que escuchan la palabra diseño publicitario. Esto al principio fue un alivio, pero más importante al observar que había muchos en mi situación, decidí que podría formar un grupo de herramientas que pudieran ser de utilidad para que otras personas pudieran también salir adelante. Esto le daría un nuevo significado a mi esfuerzo, sería trascendental en mi vida, y quizá en la vida de otros. Así que mi estrategia de océano azul fue establecerme como propietario de una empresa que se llame Consultoría en Creatividad de Negocios, que pudiera ofrecer consejo sobre situaciones que atacan al común denominador de la población que lucha por sobrevivir y buscar una manera honesta de ganarse el sustento.

CAPITULO SIETE:

PITCH IT!

¡APRENDE A VENDERLO!



Recursos de Ventas:

PITCH IT!
¡Aprende a Venderlo!

En el mundo de los negocios el pitcher profesional es aquél a quien se le conoce por brindar presentaciones de alto impacto y por ser un excelente expositor de ideas. Aprende a "pitchear" lo que significa brindar impactantes discursos de ventas.

Para lograr convertirte en una persona creativa que genere ingresos , es necesario adoptar algunas de las herramientas que utiliza un pitcher profesional para ser exitoso en el mundo de los negocios.

Crea una presentación de alto impacto.

Muchas veces cuando estamos en la presencia de un producto o servicio, tenemos cierta resistencia a adquirirlo por diferentes razones, sin embargo existe algo que hace un asalto a la razón, esto es generalmente gracias a una presentación de ventas exitosa. Un buen discurso de ventas o "pitching" como le llaman los que saben, puede hacer que el tiempo entre la presentación del bien o servicio y la compra o adquisición del mismo se reduzca al mínimo tiempo de espera posible. Un "pitcher" profesional llega a tener un porcentaje bastante alto de cierre de ventas, por que encuentra el camino más corto entre las ventajas y beneficios del bien y las motivaciones del comprador.

Una presentación de alto impacto, por lo regular permite al vendedor crear una imagen de autoridad en la materia, nos hace ver como profesionales que hemos dedicado tiempo de calidad a la creación de una pequeña producción que puede enamorar hasta al más reacio de nuestros prospectos.

Recursos audiovisuales, presentaciones en multimedia, efectos especiales, son ahora alcanzables hasta para los vendedores más modestos y de recursos limitados, pero aún y si el caso fuera diferente, y nuestra naturaleza o circunstancia no permita ofrecer una presentación audiovisual en un ordenador, podemos utilizar otro tipo de recursos, en este caso, un discurso de ventas.

Este discurso de ventas, por lo regular puede recurrir a distintos medios, uno de ellos que se me ocurre ahora y he visto en varias pláticas de la consultoría FW es “contar una historia”

Contar una historia, permite generar una empatía entre el interlocutor y la audiencia, disminuye las barreras ante un cliente difícil y se rompe el hielo, se genera un ambiente de confianza.

Todos tenemos una historia que contar, tómate el tiempo para encontrar aquélla historia que te sirva como gancho para ganarte la simpatía del cliente. Sé que puedes encontrarla en tu acervo de experiencia, y si aún después de agotar en tus recuerdos no encuentras una historia que te guste contar, inventa una.

Inventa una historia.

Discurso de Ventas.

Siempre es importante iniciar la plática de la conferencia con alguna pregunta, invitar a los asistentes a la participación

¿Cuántos de los que están aquí vienen para hacer dinero?

Esto con el fin de llamar la atención a través de un ejercicio de proyección, creo que cuando la persona asume que la pregunta es retórica y se la va a contestar para sus adentros, podrá detonarse una reacción que le permita ser más receptivo al auditorio y al tema que se está entablando.

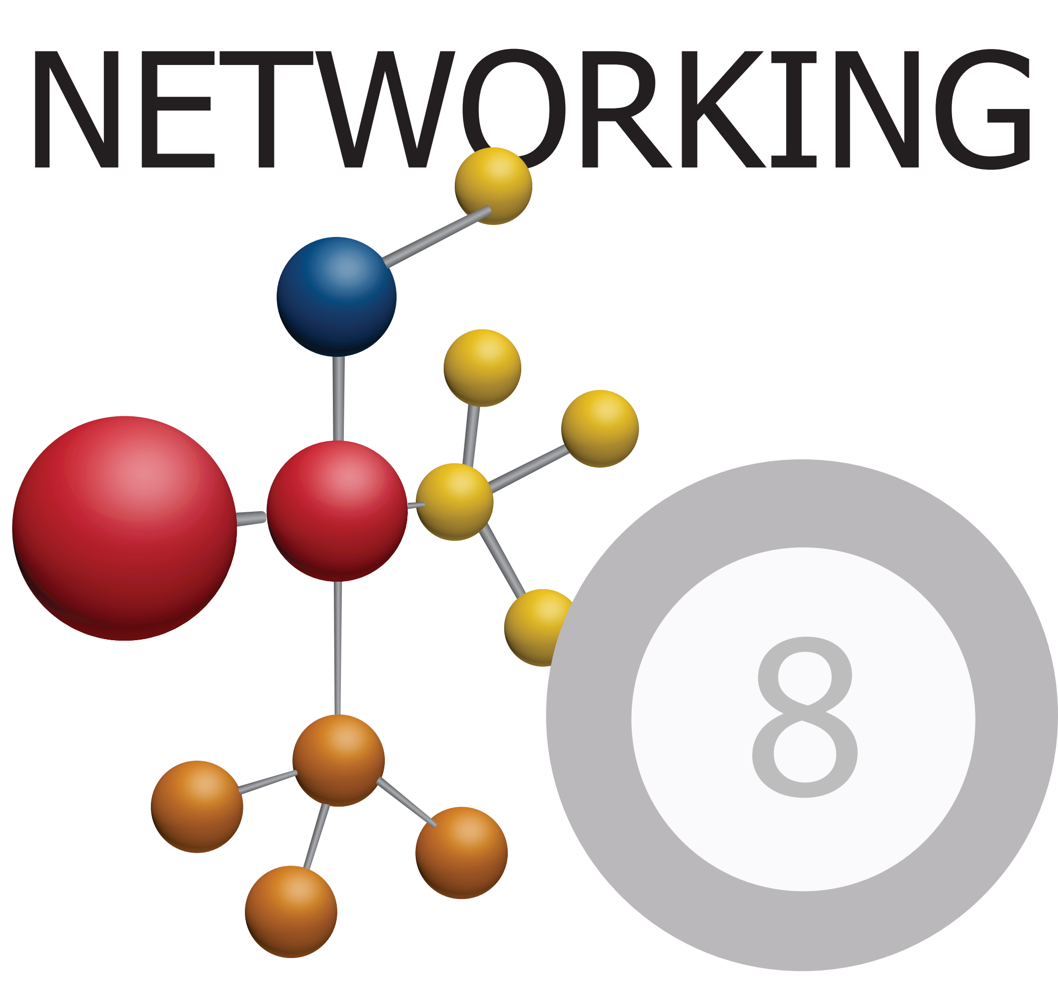
Muchos grandes oradores de negocios hacen que la audiencia esté más receptiva con algo que sea disruptivo y les despierte el interés en una forma estrepitosa:

Mi consejo es si quieres cambiar tu entorno, tienes que cambiarlo tú, tienes que cambiar tú. Si quieres ser exitoso, rodéate de gente exitosa que piense diferente, si te quedas con los haraganes de tus amigos, no llegarás muy lejos de la reunión semanal en la carne asada o las reuniones para ver el fútbol.

CAPITULO OCHO:

CONSTRUYE REDES DE NEGOCIO.

NETWORKING



LA IMPORTANCIA DE LAS REDES SOCIALES

Capítulo OCHO: La importancia de las redes sociales.

Este tema esta increíblemente de moda, pero yo no me refiero al fenómeno mediático al que todos llamamos redes sociales (Facebook, Twitter, Linkedin) yo me refiero a redes sociales, esas que han existido siempre, las herramientas de las Tecnologías de la Información son solamente eso, herramientas. La verdadera riqueza de una red social proviene del conocimiento de contactos y relaciones que puedan ser de trascendencia para tus negocios.

Únete a un multinivel.

Yo nunca he podido ser exitoso a través de un multinivel, sin embargo, los motivo a que se acerquen a uno, aún y cuando no se inscriban o tal vez no sea para todos, cuando menos podrán abrir sus mentes, por que cambiarás tu panorama y tus perspectivas a través de la conversación con personas que han vivido casos de éxito.

Por que nunca he sido exitoso a través de un multinivel?
Quizá por que no sirvo para eso, o quizá por que no estaba listo para llevar a cabo la tarea de realizar presentaciones de ventas exitosas, pero aún así debo admitir que el programa de algunos multiniveles es bastante interesante como para introducirse en la labor de ventas.

Si no tienes ninguna experiencia en ventas, te aconsejo que te acerques a una de estas empresas, por que muchas de ellas tienen un buen plan de entrenamiento para las ventas. Obvio, puedes acercarte a estas empresas con la lógica reserva de alguien que desconfia de una empresa nueva y de sus productos, afortunadamente vivimos en la era de la información y puedes fácilmente conseguir datos de cualquier empresa o producto en Internet.

Si eres aventado como yo, y tienes la inversión inicial que muchas de estas empresas ocupan para venderte una franquicia puedes inscribirte y adentrarte en el mundo del networking, que no es otra cosa más que establecer una larga lista de contactos que te puedan ayudar a llevar algun negocio, ya sea a través de la compra de las franquicias o de estos productos.

Pero debes entender que para iniciarte debes hacer una inversión inicial, como en cualquier negocio, tienes que comprar productos para luego venderlos. Ahora que si consideras que no es tu momento para aventurarte en esto puedes darle tiempo para madurar esta idea. Total, si no te inscribes a una de estas empresas multinivel, no pasa nada, puedes cuándo menos conocer que siempre estará esta opción como presente para hacerte ganar dinero, relaciones y contactos de negocio.

Ahora, no pienses que el Networking es sinónimo de empresa de ventas directas o Multinivel.

Mucha gente asocia Networking con empresas de multinivel y piensa al escuchar esta palabra que le van a hacer una invitación a una casa donde van a haber un grupo de señoras queriéndote vender contenedores de plástico como los de Tupper Ware. Esto no puede ser más falso.

Networking es una de las herramientas más poderosas que puedes utilizar para salir adelante y llevar a cabo un buen número de actividades que te permitan generar ingresos. Ya que el networking no es otra cosa más que ampliar tu red de contactos. El mundo es de aquéllas personas que estan bien relacionadas, me decía mi madre. Quizá tenga razón.

Ahora, ponte a pensar, ¿como es el método más común por el que te aseguras de que un producto o servicio va a ser de tu entero agrado? Lamentablemente y por más que me cueste aceptarlo, para un tipo como yo, que se dedica a la mercadotecnia y a hacer publicidad, el método más confiable es el de la recomendación. Esto es lo que llamamos publicidad de boca en boca.

¿Ahora bien, no me crees?

Ponte a pensar en la última vez que requeriste un servicio o una sugerencia. De lo que sea. Pediste consejo sobre a que taller o con qué mecánico llevar tu automóvil a reparación, preguntaste sobre algun dentista por ese molesto dolor de muelas, o quizá le preguntaste a alguien cómo le hizo para bajar esos kilos de más. Si de plano ninguno de estas situaciones te suena familiar, cuando menos haz preguntado sobre algún buen lugar para comer o alguna película que esté en cartelera para disfrutar de una buena tarde de cine.

¿Qué fue lo que paso aquí?

Pediste consejo, le diste el poder de aval a la persona en la que depósitas tu confianza. Seguro que te darán buen consejo y te ayudarán a resolver tu problema.

Bueno, eso es exactamente lo que pasa con la red de contactos.
Entre más amplia sea tu red de contactos, más probable será que otras personas te recomienden diferentes fuentes de bienes y servicios y más probable será que recomienden tus servicios con otras personas.

Siempre habrá alguien que necesite contactar a alguien como tú, sólo que es probable que está persona aún no sabe que necesita de tus servicios, o quizá ya lo sabe, ¡pero no sabe que existes!

Esto se facilita todavía más cuando más gente te conoce, y especialmente cuando esa gente que te conoce tiene una amplia red de conocidos que pueden ser tus clientes potenciales.

Cuando yo era jovencito y estudiaba la carrera, siempre me daba envidia que otros chicos eran los que escribían sus columnas de opinión o los que publicaban sus caricaturas los periodicos estudiantiles, pensaba para mis adentros ¿por qué rayos nadie me pedía a mi que publicara mi material? Tengo mucho que ofrecer, pero en cambio le dan espacio a estos chavos, solamente por que conocen al responsable de editar y publicar el periódico.

Bingo.

Mi red de contactos era muy limitada.

No conocía a nadie que me pudiera apoyar a llevar a cabo las cosas que quería hacer, los servicios que quería ofrecer o el talento que quería demostrar al mundo. Vaya, ni siquiera tenía la confianza para pedir una oportunidad, era demasiado tímido. Menudo cuento.

Así, quedándose en mi interior, viviendo en mi mente y en mi imaginación, nunca nadie se iba a dar cuenta de lo que tenía que ofrecer. No cometas ese error que yo cometí. Sal al mundo y presume de lo que eres capaz. Alguien lo va a valorar.

Para poder lograr esto hay muchas maneras, constantemente hay convocatorias, concursos de talento, ferias comerciales, exposiciones, si vives en una ciudad como la nuestra, la tienes demasiado fácil. Si vives en un poblado pequeño, aún mejor, puedes hacerte de una fama rápidamente y si quieres despegar y lanzarte al alcance de la aldea global, tenemos el maravilloso Internet.

Te recomiendo mucho que leas el libro de John Janstch “El motor de recomendaciones”.

En este libro viene toda una serie de sugerencias para extender toda una red de contactos y llevar a cabo todo un conjunto de ejercicios para practicar el fino arte de la recomendación.
Muchos son los que se pueden beneficiar con este tipo de validación, ya sea para ser aceptado en un nuevo empleo o bien para ser bien visto por clientes potenciales.
Sin embargo, pocos son los que llevan a cabo esta serie de recomendaciones, ¿por qué?

Por que nos da pena, pareciera que estamos pidiendo un favor sin merecerlo y esto no es cierto. Es decir, si tu eres bueno para hacer algo, o fabricas algún producto que le gusta a los demás, ¿tiene algo de malo pedirle a tus clientes que te recomienden con sus conocidos? No, nada, en lo absoluto.

Aún así, no lo hacemos. ¿Por qué? Por que estamos acostumbrados a no hacerlo, pensamos que nos vamos a ver mal si lo hacemos. Bueno, tal vez hablo por mi, pero como este libro está escrito por mí, pues difícilmente voy a desprenderme de mi opinión y mis juicios de valor en estas páginas. Pues si, es cierto, a mi a veces se me dificulta pedir ayuda, pero cada día voy venciendo esa barrera, cada día un poco más.

Fin del Capítulo.

Resumen.

El pitching es una habilidad de los expertos en negocios, aún y cuando un pitcher profesional de las grandes ligas gana cientos de millones de dolares, un pitcher de los negocios también puede ganar una buena cantidad de dinero, si ejecuta una buena labor de ventas, ayudado de una presentación de alto impacto y efectiva.

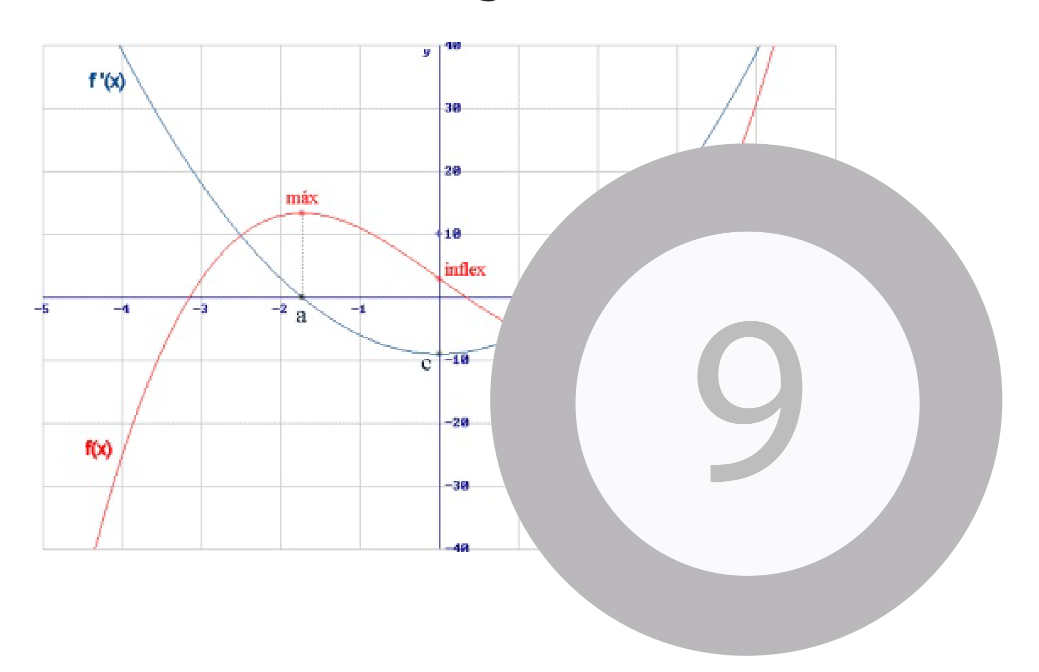
Las redes sociales pueden ser de gran utilidad para tu negocio. Esto es lo que se conoce como Networking, tener una amplia red de contactos y referidos que puedan ser de utilidad para tus objetivos de ventas, y que tus servicios puedan ser de utilidad para estos referidos. Recuerda que dentro de los principales maneras de hacer más dinero una que es primordial es tener más clientes. No seas tímido, aquí es donde tenemos que trabajar bastante, vence la barrera de la timidez, quitate la vergüenza, ¿qué es lo peor que puede pasar, que no te quieran recomendar con nadie? Recuerda que el NO ya lo tienes.
.

CAPITULO NUEVE:

PUNTOS DE

INFLEXION

Turning Points



diosestinta.blogspot.com

Capítulo NUEVE: Puntos de INFLEXIÓN.

Si lo que estás haciendo no funciona, cambia de estrategia, puedes hacer modificaciones en tu oferta, generar más valor en tu servicio, seleccionar un nuevo nicho de mercado.

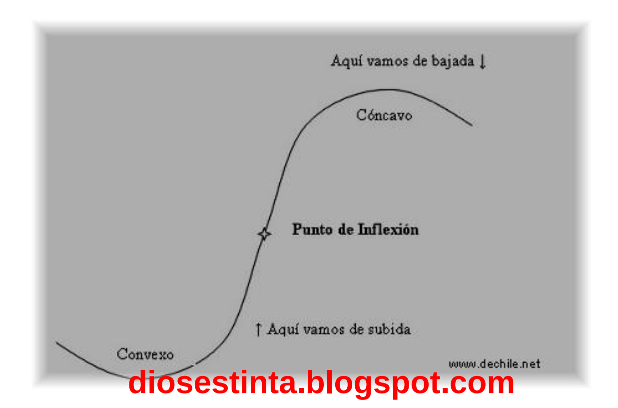
Caso de éxito de Julieta Venegas.

Lo cierto es que Julieta Venegas era una compositora bastante buena con un éxito bastante mediocre, pero que estaba en una muy buena estima entre un grupo selecto de seguidores del Rock mexicano.

No fue sino hasta que empezó a hacer composiciones fresitas y melosas que empezó a tener un éxito rotundo entre un mercado popero, completamente diferente al anterior nicho de mercado, que sería muy fiel, pero que realmente no le redituaría el éxito que ahora tenía y que no había tenido precedentes.

No faltaron los detractores que se sintieron desilusionados por su nueva propuesta musical.

¿A quien rayos le debe importar la opinión de otras personas cuando estás teniendo éxito?



A veces parece que el mexicano es el peor enemigo del mexicano, créeme y no te preocupes, tu ten fe, es más fácil no creer, por eso el mundo está lleno de escépticos que piensan y que te van a decir que vas a fracasar. Presta poca atención a las malas intenciones, y concéntrate en aquéllas criticas constructivas. A fin de cuentas, de lo que trata este capítulo es de aprender a redireccionar nuestros esfuerzos hacia estrategias que presenten resultados diferentes.
Dicen los que conocieron a Eistein, que su definición para locura es
"continuar haciendo lo mismo esperando resultados diferentes"

Si continuas haciendo lo mismo, no esperes un distinto resultado.

Aprende a ser observador y a desarrollar un olfato por las oportunidades, esto no es algo fácil, pero si dentro de el caos de información y exceso de urgencias, encuentras un momento de paz para ser receptivo, podrás visualizar ventanas de oportunidad. De eso se trata saber cuando cambiar la estrategia. Quizá no estés tan lejos del éxito como te lo piensas, tal vez todo lo que requieres es hacer unas pequeñas modificaciones a lo que ofreces, a la forma en cómo lo ofreces, o a quien se lo ofreces.

CAPITULO DIEZ:

EL DILEMA DE LA

INNOVACIÓN



Capítulo DIEZ: El dilema de la Innovación.

Escribo este tema por que creo que es relevante. De hecho, escribo este capítulo a raíz de que tuve una pequeña controversia en un panel de discusión, precisamente sobre el tema de innovación.

Aún y cuando no era mi intención, inicié esta polémica al hacer un cuestionamiento, sobre si la cultura creaba la innovación o era la innovación la que modificaba la cultura.

La crítica no se dejó esperar, hubo una negativa atroz por una parte de los participantes.

Sin embargo, tal vez fue muy estúpida mi postura, haciendo referencia a que la innovación puede estar en cualquier parte, hasta en la moda que impone una serie de televisión. Quizá este no ha sido el comentario más inteligente que haya hecho, y los que no comulgaban conmigo así me lo hicieron saber.

Fue ahí cuando empezaron a criticar el racionamiento de los adolescentes, criticando las modas en ropa que utilizan y su dependencia por los teléfonos móviles.

Yo no sé si esto esté bien o esté mal, no tengo ninguna autoridad moral para criticar estos comportamientos, pero lo cierto es, que es una realidad.

La tendencia del comportamiento del consumidor es dictado por los aspectos radicales que ofrece un cambio disruptivo.

Entonces fue, cuando uno de los participantes, manifestó, que en la secundaria donde estudia su hijo, todos cuentan con Iphone y mencionaba que esto es una ridiculez, que el Iphone es un aparato electrónico muy costoso y además es para un mercado que no es un adolescente de secundaria, sino que es un aparato que debe ser adquirido por altos ejecutivos de compañías

Esto quizá sea cierto, bueno, no quizá, es cierto, el Iphone es un aparato muy costoso, esto es lo que hace parecer extraño que cada vez sean adquiridos por mercados más jóvenes.

Aunque yo no creo que sea un aparato para altos ejecutivos, si me gustaría hacer un poco de reflexión sobre este tema.

Pero no tanto en el aparato en sí, sino más bien, en la presentación de una idea innovadora.

Antes de ahondar más en el tema, quisiera hacer nuevamente el cuestionamiento.

¿Es la innovación modificada por la cultura o la cultura es modificada por la innovación?

Para poder mostrar un poco más nutrido el tema, analicemos esta postura.
Previo al IPhone, el anterior cambio disruptivo presentado en el mundo de la innovación fue el IPOD.

Por que es tan importante esto, por su relevancia en el impacto mediático y social. Si lo ponemos en análisis, al brindar su oferta de un aparato reproductor de música, realmente en un principio no era superior a la oferta que estaba establecida por otras compañías competidoras, como el caso de SONY.

Sin embargo, ¿cuál fue el parteaguas de este pequeño aparato?

El cambio disruptivo no estuvo en el aparato en sí, sino en el modelo de negocio.

El verdadero cambio disruptivo fue en el establecimiento de una tienda a la que llamaron I TUNES.

Este fue el verdadero punto de inflexión en un panorama sin precedentes, en una época donde la descarga de música de manera virtual era considerada ilegal y hasta era penalizada, recordemos el caso de NAPSTER.
Sin embargo, y a pesar de que el aparato tenía un diseño excepcional y de vanguardia, no era esto lo que le aventajaba sobre otras tecnologías. Era el modelo de negocios. La iniciativa de acercarse con compañías de discos y ofrecer la oportunidad de integrarse en una oferta de valor para el cliente era lo que iba a cambiar el estilo de vida de muchas personas, no sólo de los consumidores, sino de todos aquéllos profesionales relacionados con la industria de la música y posteriormente de la industria del entretenimiento.
Habiendo dicho esto, creo que la innovación disruptiva es generada por la cultura de consumo.

Ahora, ¿recuerdas que en los principios del libro mencionamos que la mercadotecnia no es otra cosa más que motivar a que la empresa en la que laboras utilice el sentido común?
Bueno, pues prepárate para escuchar algo completamente diferente, por que precisamente estamos en el capítulo de Innovación.
El enemigo natural de la Innovación es el Sentido Común.
¿De que rayos me habla este libro? ¿No me decías que lo que tenía que hacer era desarrollar un sentido común para poder ser exitoso en la mercadotecnia?
Este libro es basura.
Por muy probable que esto sea, (de que este libro sea basura) no debemos dejar de lado esta propuesta.
La innovación lucha contra el sentido común, lucha contra el status quo, lucha contra lo establecido.
Para poder colocarnos como innovadores y poder hacer una propuesta original, debemos hacer una cosa.

Generar ideas DISRUPTIVAS.

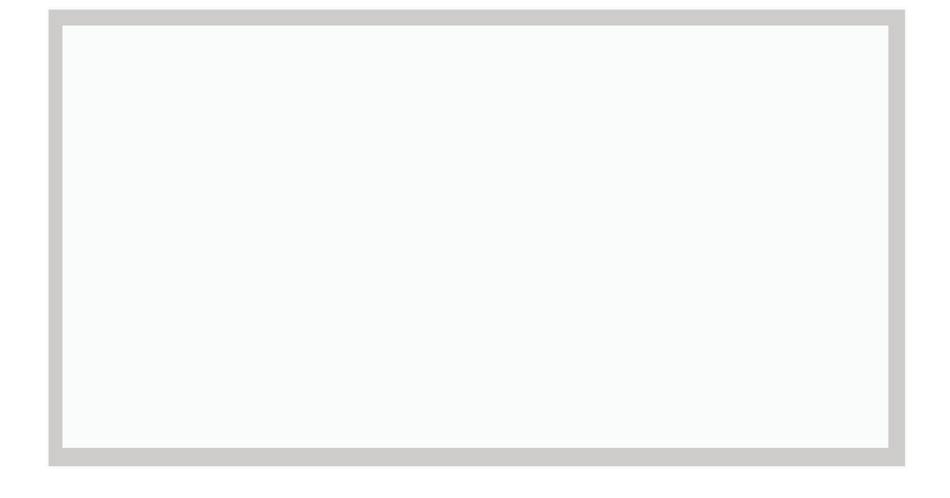
¿Qué es una idea disruptiva?

Es presentar una propuesta que sea completamente diferente a las demás por el simple hecho de carecer de una supuesta lógica, el pensar que ya todo está dicho y ya todo está inventado no te va a llevar a ninguna posición en la que puedas idear cosas nuevas.

¿Cómo se generan ideas disruptivas?
Según Luke Williams, hay una metodología y un proceso por el que tienes que pasar para llevar a cabo el inicio en la propuesta de ideas disruptivas.

El esquema sigue la siguiente secuencia:

1.- Llegar a una hipótesis disruptiva.
2.- Convertirla en oportunidad factible.
3.- Convierte la oportunidad en idea.
4.- Darle forma a esa idea para ser una solución práctica.
5.- Promuévela a través de tu discurso de ventas.



PARTE DOS:

FORMAS CREATIVAS

DE HACER DINERO



Parte DOS: Formas Creativas de Hacer Dinero.

Esta parte del libro se refiere a un listado de diferentes actividades a las que te puedes dedicar para poder generar ingresos, ninguno puede ser considerado más efectivo que otro, simplemente puede ser que algunos consejos te sirvan más que otros, por que quizá te adaptes mejor a algunas actividades y a otras no tanto. Algunos de estos oficios podrán acoplarse a ti y viceversa, algunos no. Algunos son de plano absurdos y pudieran ser considerados que los enliste por puro rebane, por hacer una broma, pero quien sabe, tal vez te puedan funcionar. Pero en su mayoría los listados del consejo son reales y pueden ser de gran utilidad.

Ahora, te advierto desde un principio que, para llevar a cabo la oferta de cualquiera de estas opciones es necesario que entiendas que, aunque sea en una mínima participación, vas a tener que hacer labor de ventas.

La mayoría de la gente no quiere hacer esto, no quieren hacer labor de ventas, por lo mismo muchas personas no ofrecen sus servicios o no pide una oportunidad ya sea por timidez, por vergüenza o por tener miedo al rechazo. Es necesario que te quites la vergüenza y que entiendas una cosa, debes perder este miedo al rechazo.

Déjame contarte un poco acerca del rechazo.

Toda mi vida fui un rechazado.
Muchas personas en la vida me han rechazado, no sólo las chicas a las que alguna vez intenté sacarles plática, sino también los grupos, asociaciones o clubes, los chicos populares, todos los que tenían algún talento.
Posteriormente, los concursos de talento, nunca gané uno, al querer entrar en equipos deportivos, me rechazaron, las asociaciones que brindaban prácticas profesionales en el extranjero, me rechazaron, la beca para maestría, rechazada.
Al final, ni para que te cuento, como fue mi experiencia de buscar trabajo, rechazo tras rechazo.

Finalmente, el rechazo te deja algo bueno, formas una coraza que te hace ser insensible al rechazo.

Así que realmente no importa lo mucho que te rechace la vida.

Debes seguir insistiendo.

¿Como puedo aprender a ser vendedor?

Hay quienes te dirán que no se puede, que con eso se nace, pero lo cierto es que como toda disciplina, se puede aprender, como un músculo, se puede ejercitar.

¿Quieres aprender a hacerlo? Puedes donar tu tiempo a alguna beneficencia o a algún comedor para niños o asilo para ancianos y proponerles vender boletos para rifas con el motivo de recaudar fondos. Quien sabe, puede que hasta tengas éxito, vendas muchos boletos, recaudes fondos, te conviertas en un miembro activo y valorado por la comunidad y hasta aprendas a vender.



A continuación enlistamos las sugerencias para hacer dinero.

33 FORMAS DE HACER DINERO.

1.- Vende algo.

Así es, vende algo, una vez, conocí a una chica que presumía mucho de que había lograr recaudar el dinero suficiente para pagarse un viaje de México hasta Argentina, ¿cómo logro esto? Gracias a que vendía pulseras hechas por ella entre su grupo de amigas, en su club, y en las asociaciones en las que ella estaba, eso sí, tenía que ser bastante sociable, así que ahí se aplica el concepto del primer capítulo de este libro, aprende las habilidades (ser sociable "people person") y el conocimiento (el ensamblado de su artesanía)
¿Cuánto tiempo le tomo? ¿En cuanto las vendía? Estas cuestiones están en ti decidirlas, puede tomarte mucho o poco tiempo, dependiendo de la dedicación que quieras invertirle. Un caso similar, es el de mi amigo, Beto Aranda, el se inició en el campo de la bisutería gracias a que obtuvo un empleo en Bijoux una tienda de piedras y joyas de fantasía, un arrebato para el gusto de la mujer ¿conoces a alguna mujer a la que le gusten las piedritas, los collarcitos, las pulseritas? Bueno, si conoces a alguna, quizás le puedas vender algo. Esto fue lo que mi amigo Beto hizo, y lo hizo bastante bien. Buen producto, de buena calidad, ensamblado con buen gusto, y sobre todo, bien vendido, con un excelente margen de utilidad.

El punto es… vende algo. Puedes aprender a hacer algo bonito, un accesorio, un adorno, algún mueble, algo. Basta con que le guste a la gente, y que estén dispuestas a pagar una cantidad de dinero que sea considerada justa y te brinde un margen de utilidad que te ayude a encontrar prosperidad.

Un último ejemplo, revisa esta página, es de joven empresario que conocí en una Feria Comercial, vende muebles de decoración para interiores y exteriores, los trabaja en distintos materiales y les imprime muy bonitos acabados. Bastante buenos sus diseños, a la gente que pasaba por su stand le gustaba lo que veía y le compran sus productos por que son diferentes, tienen su propio sello personal:
www.manudeco.com.mx.

Resumen.

Todo mundo tiene que vender algo, aunque no quiera, tiene que vender algo. Hay personas que de plano no tienen ese espíritu de atender las necesidades de otra persona, es más conozco el caso de alguien cercano a mi que me dice siempre "me cagan las ventas" desafortunadamente, tenemos que hacernos a la idea de que todo en nuestro esquema laboral y en la economía en la que vivimos que está ligado directa o indirectamente con las ventas.
Aún y cuando no querramos trabajar vendiendo algo, necesitamos hacer una buena labor de ventas al momento de presentarnos ante una entrevista de trabajo, o bien para vender la idea de un proyecto o para que contraten a la empresa que representamos. Un director de cine podrá no dedicarse a vender, sin embargo, en muchas ocasiones está preparado para hacer una presentación ante las personas que van a invertir en su proyecto. Esto es lo que se conoce como PITCHING! (concepto que describimos con más detalle en el capítulo anterior)

Así que, ánimo, no te preocupes, todos tenemos que vender, aún y hasta cuando seas un cerebrito antisocial que se la pasa programando y desdeñando a los ignorantes que no estamos a su altura por no sabernos de memoria el código ASCII, en alguna ocasión tendrás que buscar una aprobación de una idea o de un proyecto en el que vas a tener que desarrollar habilidades de venta, si aún no ha llegado ese día, no te preocupes, llegará.

2.- Conviertete en animador(a) infantil.

La formula del éxito en este rubro es maravillosa, puede convertirte en animador(a) infantil, basta con que tengas el entusiasmo para hacerlo, no es tan difícil como parece, solo tienes que olvidar el miedo a hacer el ridículo, además esta es una labor que se está convirtiendo en profesión y va en gran demanda.

Aunque debo advertirte que esto no es para todos, debes desarollar carisma, habilidades para tratar con personas y la capacidad de mantener un muy buen humor, así como una alta tolerancia a las diferentes situaciones a las que te puedas enfrentar (uno que otro niño chiflado, una mamá molesta) pero en su gran mayoría esta es una actividad muy bonita. Aunque bueno, las chicas que ahorita salen en la tele local son super vulgarcitas y tienen un humor bastante corriente y subido de tono, yo creo que tu puedes hacer algo mejor.



La parte interesante es que, puedes empezar esta profesión desde muy jovencito, quizá desde niño, y lo mejor es que, cuando ya estés muy viejo, o bueno, cuando pienses que estas muy grande de edad para llevar a cabo esta actividad, siempre puedes regentear a alguien más. Si quieres un ejemplo de cómo regentear a chicos, sólo observa como Los Vazquez Sounds son regenteados por su padre, sino como podría explicarse que unos chiquillos comunes y corrientes sin ningún talento sobresaliente al del resto de los aspirantes a músicos que suben sus videos a Youtube estén teniendo tanto éxito actualmente. (Ojo, reconozco que tienen talento, pero hay niñas que suben sus videos en youtube y la verdad cantan mejor)

¿Cómo se explican este éxito del fenómeno viral? La explicación está en el papá, que es un manager profesional bien conectado que utiliza sabiamente sus conexiones. Se encargó de llevar este video de Youtube a la televisión de Estados Unidos, y como lo llevaron a la televisión de Estados Unidos, todos, absolutamente todos los medios de México se encargaron de explotar este fenómeno y deshacerse en halagos para los chiquillos.

Así que como lo ves, una actividad que puedes iniciar como pasatiempo lo puedes convertir en carrera.

3.- Ofrece asesorías a estudiantes.

Así es, gracias a Dios vivimos en un país en el que hay miles, pero miles de estudiantes, y muchos de ellos no son exactamente brillantes o aplicados en los estudios, así que, aquí tienes una ventana de oportunidad, si te gusta la escuela, estudiar y sobre todo, la enseñanza, puedes anunciarte como tutor de asesorías, en materias como Español, Matemáticas, Inglés, si te consideras con un grado de dominio suficiente, puedes optar por tutorías en Física o Química, todo depende de tu grado de interés, tus aptitudes y sobre todo que tanta paciencia tienes. Puede abrir este negocio desde tu casa u ofrecer la opción de ir al domicilio del estudiante, lo que incrementaría tu tarifa.

4.- Invierte en la bolsa



Claro que para lograr hacer esto, primero necesitas juntar el monto de dinero mínimo permitido para ingresar como broker, 100 mil pesos o 100 mil dólares pueden ser suficientes, pero de cualquier forma, es mucho dinero. Por lo regular que ingresan a este emocionante mundo de las inversiones no juegan este juego con su propio dinero, sino que consiguen un inversionista y una vez con el monto indicado entrar a operaciones. Claro que para poder conseguir un inversionista que confíe en ti, necesitas estar bien preparado e informado sobre este mundo del manejo de los dineros.

Yo te recomiendo que antes de aventurarte en este tipo de proyecto te informes un poco, te involucres y aprendas. Una buena opción para vivir un aprendizaje por medio de la experiencia es a través de los concursos a los que hace convocatoria el Reto Actinver. Echale un vistazo, no pierdes nada y si te inscribes tal vez puedas ganar el concurso, si no, pues mínimo aprendes. www.retoactinverimagen.com

5.- Pon tu negocio de Catering.

Si eres el tipo de persona que le gusta atender a los invitados en sus fiestas, esto es para ti. Si te gusta preparar cada detalle en una linda reunión, si eres de los que se ponen a preparar bocadillos y aperitivos y tiene alguna receta para un dip o una salsa, esto te puede interesar. Hoy en día son más y más las compañías que requieren de servicios de atención especializada para la organización de eventos, toda una producción requiere a su vez, un gran número de proveedores, y entre ellos entra el servicio de Catering.

Ojo, tienes que ser una persona que esté muy atenta a cada detalle, dispuesto a mantener un excelente servicio en atención a los invitados y una calidad inmejorable en el manejo de alimentos. Pero manejar un buen servicio de Catering puede brindarte muchas satisfacciones. Eso sí, tendrás que sacrificar algunas fechas importantes y muchos fines de semana, esta labor es el tipo de actividad en el que tú trabajas mientras todos se divierten, pero vamos hay quienes hacen la labor de estar atentos a cada detalle sin que les paguen, si tu eres de esas personas, para ti esto será pan comido. Además, para muchos esta labor ni siquiera es trabajo, por que podrá ser agotador, pero puede también llegar a ser súperdivertido. Te la pasaras en coctéles y fiestas. Que envidia



6.- Sigue los consejos de KING HUMAN, búscalo en Youtube.

Este es un ridículo personaje interpretado por un sujeto bastante divertido, que expone diferentes maneras a través de las cuáles puedes hacer dinero por medio de Internet. Si te agrada investigar, si te gusta el Internet y si te gusta hacer dinero, tal vez lo que King Human tiene para ofrecer sea para ti. Eso si, tienes que saberle muy bien al inglés. Busca su canal en youtube. O bien, puedes ir directamente a su página: www.kinghuman.com

7.- Conviértete en una estrella de YOUTUBE y haz dinero vendiendo contenido.

Ya en la primera parte del libro, mencioné los ejemplos de las celebridades del ciberespacio y como están empezando a desplazar a las estrellas de la farándula a las que estamos acostumbrados. No serán I Carly, pero Caelike y WereverTuMorro están invadiendo cada vez más y más monitores. Si lo que tu quieras proponer representa valor para tu audiencia, quizá puedas venderle a alguien la idea de que te pague por tu contenido. ¿No sería algo maravilloso?

8.- Sé un proveedor de servicios para BODA (cobran bien)

Ya sea que te anuncies como organizador de bodas (lo cuál es una gran responsabilidad por que abarca el panorama general de la boda) o seas un proveedor muy específico, como el host o la hostess de una recepción y te encargues de acomodar a los invitados en sus mesas. Ser proveedor de una boda no sólo implica gran responsabilidad, sino que también puede ser una actividad muy gratificante y remuneradora. Como toda tarea puede ser aterradora y difícil al inicio, pero todo lo que necesitas es empezar. Puedes adquirir una buena experiencia y cobrar por este tipo de servicios, esta es un área tan grande que hasta debería dividirlo en diferentes puntos en el listado, pero de todas formas los voy a mencionar aquí. Puedes ser el planeador de bodas, puedes vender los detallitos de la boda (misales, tarjetas de recuerdo, invitaciones para despedida) Puedes vender promocionales como los que regalan en las recepciones (pantunflas, globos, pelucas, antifaces) Puedes vender los detalles que van en las mesas como las cajitas de almendras, chocolates o mentas, inclusive hasta puedes postularte como un creativo para bodas y proponer ideas frescas e innovadoras. Por ejemplo, hay quien vende la renta de fotocabinas para eventos, pero también hay quienes sugieren colocar cámaras desechables para que las personas de la mesa se tomen fotos y las dejen ahí para los recuerdos de la boda (Tal vez haya quien se lleve la cámara o no la use, pero la idea está ahí)

9.- Vende ropita de bebé (es carisima)

No se mucho de esto, pero la queja o el comentario siempre es la misma, la ropa de bebé es carísima, que por que la venden a precio de ropa de adulto, o más cara aún, pero que nunca va a desquitar por que el bebé crece demasiado pronto, así que en el análisis costo beneficio, el veredicto de los padres de familia es que la ropa de bebé es cara.
¿Por qué no les vendes tú?
Todo está en que crees una línea de proceso de ventas. Adquirirla, exhibirla, promoverla entre tu circulo de conocidos y hacer venta directa.

Suena fácil ¿verdad? Pues no lo es tanto.

Aquí el reto es que consigas la ropa de más alta calidad posible en el mejor precio, por lo que tienes que hacerte de un buen ojo de vendedor, pero también tienes que desarrollar un buen olfato como comprador. De esta manera te puedes convertir en un buen comprador revendedor.
Hay muchas opciones si quieres adentrarte en este mundo. Acercate con los comerciantes líderes y expertos en esta área, ellos te pueden asesoras sobre como empezar a vender en una menor escala hasta que decidas dar el salto. Los que se dedican a esto organizan viajes a lugares donde pueden adquirir mercancias, hacen redes de contactos y establecen relaciones con proveedores. Tu puedes llegar a hacer lo mismo.

10.- Ofrece servicios que atiendan a la vanidad.

Bendita sea la vanidad, que ha generado una industria multimillonaria a través de toda clase de productos para el cuidado de la piel, el aseo personal, las visitas al salón, las fórmulas para adelgazar, tratamientos para fortalecer el cabello, etc, etc, etc.
Sólo tienes que escoger un producto (de preferencia uno que te agrade y si es posible, que uses) y lanzarte al mercado a través de la actividad de cambaceo.
¿No te gusta el cambaceo? Bueno, pues entonces intenta a través del Internet, por Mercado Libre, o bien, si lo prefieres, hazlo de manera telefónica, o envía correos electrónicos entre tus conocidos. El punto es, que tienes que encontrar tu manera de hacerlo.

11.- Conviertete en Instructor Personal.

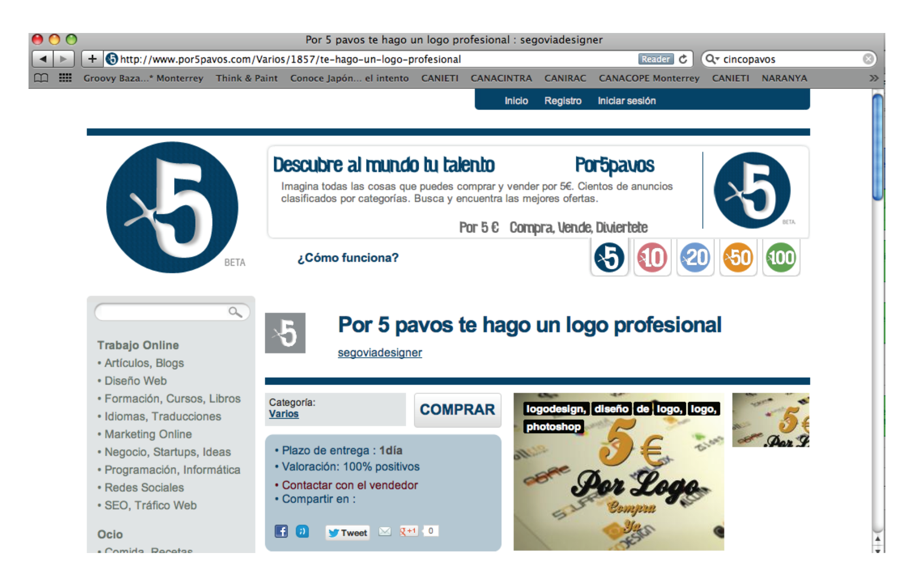
Si eres el tipo fuerte al que le gusta mucho hacer ejercicio, o si eres una chica super deportista, esto es para ti. Muchas personas pagarían dinero para ponerse en forma, pero al mismo tiempo que esto sucede, también hay quienes no desean inscribirse en gimnasios por muchas razones diferentes. Aquí es donde se encuentra tu oportunidad. Elabora un programa de ejercicios que pueda ser atractivo para este grupo de personas. Crea un plan de acondicionamiento físico que sea mixto y entretenido. Puede ser combinar una serie de ejercicios al aire libre, como trote ligero, con ejercicios aeróbicos e inclusive intercalar con ejercicios con peso que pudiera justificar unas visitas al gimnasio.

12.- Hazte malabarista de crucero de Avenidas (Eso está IN)

Cada vez son más los jóvenes que se dedican a hacer malabares en los cruceros, esto ya no es pedir dinero por necesidad, esto es colocar una oferta de entretenimiento. Veo a estos jóvenes y no se ven como el resto de las personas que están pidiendo dinero. No pareciera que lo hacen por necesidad, lo hacen por que quieren hacerlo, encontraron una actividad que les gusta, que los mantiene entrenando y le están sacando un provecho. Así también lo hacen algunos equipos de porristas, hacen su piramide, una acrobacia y montan un letrero que dice “Apoyanos para ir a las Finales”

13.- Inscribete a la página Por Cinco Pavos

Existen páginas de Internet en donde tu puedes ofrecer tus servicios por Cinco Euros.



14.- Iníciate como guía de turismo de aventura.

Si te gusta vivir al extremo y sentir la adrenalida a todo galope esta carrera es para ti, Conozco casos de éxitos de personas que se dedican a organizar tours guiados a distintas zonas de la región a través de la modalidad Turismo de Aventura. Esto es lo que hace mi amigo César Talamantes, quien, en un principio se inició de manera recreativa, pero empezó a tomarlo en serio, y lo que inició como actividades de fin de semana, se convirtió en una fuente de ingresos para él. Además entre semana se dedica a ser instructor personal, entrena a personas para que mejoren su nivel de vida a través de la sana práctica del ejercicio en gimnasio y en exteriores.

Una situación bastante similar es la de mi amigo Homero Torres, cuyo gimnasio de Escalada Gravedad Zero, es un caso de éxito. Como pionero en el deporte de la escalada en roca, se ha convertido en un exponente a nivel estatal, de igual manera organizando tours, expediciones, pero lo más importante, abriendo su propio gimnasio con paredes para escalar. No sólo tiene una gran aceptación en su nicho de mercado, sino que además hace algo que le apasiona, y le genera ingresos, imagínate, ganar dinero haciendo lo que más te gusta. ¿Debe ser emocionante, no crees?

Uno de mis amigos, el buen Guma se dedica fervientemente a la práctica de este deporte de escalada en roca, yo le digo que si quisiera podría dedicarse a vender el equipo para estos amantes de la adrenalina, a través de la distribución de alguna de estas marcas, según él, no lo ve como buena área de oportunidad de negocio, yo no lo se, mi opinión es que desaprovecha la oportunidad de vender productos muy especializados a este nicho de mercado.

15.- Organiza Fiestas:

Cómo un buen amigo mío, que año con año se lleva una friega, organizando la posada navideña entre nuestro grupo de amigos de nuestro club de Fútbol, La Granja Mutante. Muchos de los que van a la posada lo critican por que dicen que de seguro se ha de llevar su buena utilidad, yo no lo se, esto no me consta pero lo que sí sé, es que nadie más se aventaría la tarea de ofrecer un lugar para darles posada a todos los buenos amigos, para que se emborrachen y amanezcan en su departamento haciendo improperios. Esto requiere tolerancia y gusto por cierta clase de gente y la verdad, tiene su mérito. Ahora bien, si él no lo aprovecha y no se lleva una buena utilidad, es por que no quiere.
Quizá si lo hagan los que organizan las reuniones de secundaria. Estos cuates, ah como los quiere uno ¿verdad?
Tu puedes ser uno de estos populares organizadores, imagínate, te llevas un buen paquete de tareas y una gran lista de actividades, pero ya en el momento, si eres una persona que disfruta de las fiestas, vas a pasar un rato bastante agradable y te vas a llevar una buena tajada de pastel, además la diversión y las anécdotas para contar, ya son un extra.

16.- Abre un puesto en un mercado ambulante.

Este es el caso de mi amigo, Luis, alias el Wicho Gran Moreno. Todos los días se da a la tarea de buscar el sustento diario, hasta ahora su modelo de negocio ha sido bastante exitoso ¿como lo hace? Se pone en los mercaditos ambulantes, se pone todos los días, por que ya tiene trazada su ruta, un día va a estar instalado en una colonia y al día siguiente se va a poner en otra colonia. Llevar a cabo este plan requiere de un gran esfuerzo, mucha planeación, la organización de las compras y negociación con proveedores, además de un muy trato a los clientes, que le genere lealtad de compra. Todo esto le genera una economía sustentable.

17.- Ponte a dar clases de deportes, o puedes dar clases de Yoga.

Si tienes buena condición física, puedes reunir a un grupo y cobrarles una cuota para que supervises sus ejercicios al aire libre. Puedes hacerlo también en un parque. O Si lo prefieres, aunque esto te lo dejo a tu criterio, puedes hacerlo en tu casa.

18.- Conviertete en Actor sin parlamento (EXTRA)
Muchas producciones de cine y televisión contratan a personas para que salgan como extras en sus filmaciones, puedes buscar oportunidades en http://www.castingsmonterrey.com/

19.- Abre un parque de diversiones.

Esto suena bastante radical, pero es cierto, puedes abrir un parque de diversiones, no tienes que empezar por abrir algo enorme, puedes comprarte un inflable o una cama elástica y ponerla en un área concurrida, ya sea un mercadito o un centro comercial y cobrar una tarifa por intervalos de tiempo de 10 o 15 minutos. Sólo que eso sí, debes ser una persona muy observadora del cuidado de la seguridad de los niños. Es estrictamente necesario que el lugar esté bajo monitoreo constante. Si no te das abasto va a ser necesario que tengas a una persona contratada para vigilar a tus pequeños clientes.

20.- Vende artículos de entretenimiento infantil.

Como contenidos, diseña y vende estampitas con sus personajes favoritos.

21.- Puedes vender coleccionables.

En mi caso particular, yo tengo una buena colección de figuras de acción de Star Wars, algunos de ellos valen una lana, algunos otros son basura, pero todos son una excelente fuente de buenos recuerdos. Además de esto, pueden ser generadores de ingresos si sabes encontrar al cliente que los sepa valorar. Lo importante aquí es lograr el entendido de que lo que vas a vender son artículos de colección, esto es lo que le puede dar el alto valor al producto que quieras vender.

22.- Conviértete en un Pitbull.

Este tipo es súper famoso y no exactamente súper talentoso. Yo pienso que el único talento que tiene es tener más conexiones que Puff Daddy. Vamos, aceptémoslo. Todo lo que hace es pegarse a algún famoso y decir la frase Pompy pompy pom pom perop (Pump it, pump it pum pum it up)

Eso y decir algunas frases de inicio como “Belinda and Pit Bull” o “Enrique Iglesias and Pitbull” o “Shakira and Pitbull” o “Mark Anthony and Pitbull” o Jenifer Lopez and Pitbull o el famoso que sea, ¿cómo le hace para reunirse con los más famosos de la farandula? Ese es su secreto. En eso sí que lo admiro. Estar tan bien conectado y sobre todo convencer a grandes celebridades que te acompañen en escena. No cualquiera.

23.- Puedes buscar oportunidad de revender o buscar una distribución.

Puedes buscar representar algún producto o servicio de alguna compañía. Esta es una postura diferente a la de salir en búsqueda de un empleo. Aquí te estas presentando y estás haciendo una oferta, TU oferta de servicios. En mi caso en particular, yo me he acercado por iniciativa propia a varias empresas de tecnología y, según lo que me han comentado en entrevistas, tengo la puerta abierta en caso de querer iniciarme como reseller. En mi caso en particular me acerqué a la empresa Buró Creativo, pero también puedes acercarte con esta propuesta a Espacios de México, SysOp, diversas Agencias de Publicidad.

24.- Puedes convertirte en líder de una secta.

Para convertirte en el líder y poder impartir tus cursos requieres invertirle, esto es abordar un poco de materias relacionadas con esta área de estudio, pero puedes empezar por estudiar un poco de ontología, cursos de persuasión y artes de la manipulación. Yo en lo personal he asistido a un par de cursos que pueden ser denominados como sectarios, la verdad no los juzgo ni los condeno, pero lo que si te puedo asegurar, es que son un negocio redondo.

25.- Organiza viajes de compras.

Así le hacen una señora y su hija, compraron una Mini Van de 15 pasajeros y cada fin de semana organizan viajes en los que transportan un grupo de señoras a las que les encanta ir de compras (¿a que mujer no le gusta ir de compras?) Cobran una tarifa que es lo suficientemente significativa para cubrir los gastos de viaje y además brindarle al equipo un buen margen de utilidad.

26.- Dedicate a dar consejos de modas.

¿Te gusta la moda? Te la pasas criticando a medio mundo sobre como debería uno de vestirse, eres la típica persona que se la pasa diciendo a la gente “de la moda lo que te acomoda” Bueno, que tal sonaría esto, ¿por qué no ofreces servicios de consultoría y consejo respecto a como deben vestir las personas? Si de todos modos te vas a comportar bien bitch, ¿qué tiene de malo ganar unos cuantos morlacos por hacerlo?

27.- Ponte a vender velas aromáticas y decorativas.

Hay muchos tutoriales sobre como fabricar velas, pueden ser de cera o de gel, puedes imprimirle tu toque personal y detalle de tal manera que se vea de buen gusto y el cliente esté dispuesto a pagar por este tipo de artículos. Lo bello de esto es que puedes ponerla en exhibición decorando tu casa y así puedes hacer ventas indirectamente con tus familiares y amigos, al ver lo bonita de la decoración de tu sala.

28.- Escribe un libro sobre cómo ganar dinero y vendelo en E Bay

Puede ser en Mercado Libre o en E bay, o en tu propio canal de venta, ya sea tu página de internet o tu página de facebook. El punto es, que puedes tomar este mismo contenido y venderlo. Aunque eso sí, creo que Mercado Libre ya no te permite vender E Books, pero bueno, lo que yo voy a hacer es venderlo impreso. No estas obligado a vender este libro, puedes escribir sobre algo padre que te apasione y puedes venderlo vía Internet. Solamente que si vas a hacer esto, trata de vender algo de calidad, vamos, yo no digo que lo que yo escribo es de la mejor calidad, pero cuando menos le echo muchas ganas y le estoy poniendo todo el corazón en la elaboración. No vayas a hacerle como una vendedora que se jacta de ser Mercado Lider Platinum y mostraba un título que decía, un libro maravilloso sobre como hacer comercio internacional, un libro que te muestra todos los trucos y secretos para importar desde China, yo lo compré esperando recibir un archivo en PDF o un powerpoint de perdido, o cuando menos un Word. Algo que me hiciera pensar que era un libro. Pero no, este contenido no era más que una serie de videos de bastante mala calidad, sin sonido, en el que se mostraba un par de transacciones grabadas en un navegador viejo, algo así como NetScape, y sin ninguna explicación. En mi experiencia de compra puedo catalogar a esta como una terrible decepción, adquirí un producto de muy mala calidad, por un precio que considero excesivo ($400 pesos)

No cometas el error que yo cometí, de comprarle a personas como éstas.

29.- Ponte a vender café

Así es, el café es una maravilla, puedes tomar alguna distribución de café y venderlo en distintas oficinas, puedes acercarte con la empresa de tu preferencia, o bien, puedes unirte a una compañía de multinivel que vende café. Mi amigo Adrian Lobo, esta iniciándose en una compañía de ventas directas que precisamente vende café buscalo en Internet como Gano Gold Café. Ya después de venderlo, quizá hasta puedas leerlo, junto con el tarot.

30.- Administra una maquina de refrescos.

En realidad puede ser cualquier tipo de vending machine, máquina de refrescos, de golosinas, de chicles. Sólo recuerda que tienes que negociar un buen punto de venta y debes darle un buen mantenimiento, tenerla bien surtida y administrada. Buena suerte.

31.- Adquiere una franquicia de el directorio.mx

Se están anunciando mucho con su idea de adquirir franquiciatarios que quieran aventurarse a representarlos en distintas ciudades de la república. Aquí puede haber oportunidad. www.eldirectorio.mx

32.- Iniciate en la carrera de Community Manager.

¿Eso que es? Quien sabe, pero ya es una manera de hacerse de un ingreso, hay personas que se dedican a administrar las redes sociales de otras compañias, ya sea su Facebook, su Twitter, su Linkedin, entre otros medios electrónicos de contacto. La nueva era digital y la administración de estas redes ha abierto un nuevo camino laboral en el que te puedes emplear. No debe ser tan difícil, yo me considero un dinosaurio para esto del manejo de redes, pero todos los chicos de hoy en día, lo primero que hacen al estar frente a la computadora ya no es abrir el correo de hotmail, como en mis tiempos, ahora lo primero que hacen (y nunca cierran) es abrir el Facebook, imagínate que alguien te pague por estar al pendiente de su Facebook, claro que existen una serie de normas, reglas y obvio, sentido común, requerido para cumplir con esta tarea. Pero seguro que tú puedes cumplir con todo esto y hacerte de un buen dinero. Suerte.

33.- Haz carrera política

Acabo de ver un programa de televisión en el que en mesa redonda, los alcaldes electos revelaron sus sueldos, realmente son cantidades escalofriantes, y lo más curioso es que tu y yo somo quienes pagamos los sueldos de estos políticos. Por eso mi consejo es el siguiente, conviertete en diputado, afiliate a algún partido político, he sabido de casos en los que a los que se voluntarían para contender por algún puesto de elección popular les otorgan un sueldo soñado, independientemente del resultado de la elección. Acabo de conocer el sueldo de Margarita Arellanes, y eso me resolvió fácilmente la duda que tenía, de cómo era posible comprar cuatro propiedades millonarias en un par de años, al conocer su sueldo, me di cuenta de que mi pregunta era estúpida.

Hasta aquí.

En la versión gratuita de este libro sólo vienen estos 33 consejos, pero creo que son suficientes, son lo bastante buenos para ayudarte a generar una espiral propositiva que te llene de nuevas y mejores ideas.

EL RETO.

Las opciones están ahí, tu escoge.

Finalmente, no me queda más que retarte, escoge alguna de las actividades que están aquí como sugeridas y atrevete a ganarte el sustento de una forma no sólo honesta sino también creativa, pero el reto no termina ahí.

Si consideras que los consejos que están aquí son basura o que, tal vez tengas tú mejores ideas, te invito a que las compartas para que así podamos crear una comunidad de mejores ideas y si me das permiso, pueda agregarlas a la lista.

APENDICE

Pésimos consejos para un estudiante.

Pésimos consejos para un estudiante.

Olvídate de todo y de todos.

En ocasiones, muchas personas están acostumbradas a imponer sus condiciones sobre nuestro entorno y lamentablemente, esto nos afecta.
Si tu quieres permitir que se te impongan condiciones, es probablemente por que te encuentres en una posición poco favorable, tranquilo, yo también he estado ahí, no tengas miedo a negociar por aquello que piensas que es justo ¿qué es lo peor que puede pasar? ¿qué te corran? Total, si este país ya está lleno de desempleados, cuando menos, no estarías solo.

Tú lo sabes todo.

Bueno, aunque esto no es cierto, no es necesario que lo sepas todo para que puedas emprender o invertir en cierto giro de negocio o de actividad económica. Total, este es el juego del dinero, de cómo hacer dinero a través de formas creativas, tal vez necesites tener habilidades y conocimientos como lo dicta el primer capítulo del libro, para poder llevar una oferta al mercado, sin embargo esto no te limita, recuerda que aún y cuando no seas experto o no sepas del mercado, sí te puedes rodear de gente talentosa con la que puedas hacer equipo. Tu lo puedes lograr.

Todos tenemos un talento, encuentra el tuyo.

Así es, todos tenemos un talento, sólo que algunos lo tenemos más escondidos que otros, tu tarea es encontrar el tuyo. No seas egoísta con este talento, es un regalo que Dios te dio, si no eres religioso puedes pensar que es un regalo que la vida te dio, o que la naturaleza, o el universo o lo que sea. El punto es que ya que encontraste tu talento, no seas egoista y compártelo con el mundo. Estoy seguro que el mundo te recompensará de manera placentera.

.

No hagas caso a malas lenguas.

Todos tenemos un talento, absolutamente todos, aunque sea algo muy pequeño que tú consideres insignificante, todos tenemos un talento, quien te diga que no tienes ningún talento es un pendejo. No le hagas caso a los pendejos.

Ten Fe.

No pierdas la esperanza, empezar un nuevo camino laboral, sacar un nuevo producto al mercado, iniciar tu propio negocio, es algo bastante difícil y seguro que no se va a llevar a cabo de la noche a la mañana. Debes estar consciente de que todo lo bueno toma tiempo y lo que vale la pena va a ser bastante difícil de llevar a cabo. Pero al fin y al cabo, sólo es difícil al inicio, si utilizas bases sólidas tendrás un terreno firme sobre el cuál podrás edificar tu propio camino. Después vendrán las cosechas y las alegrías. Ten Fe, pero no dejes de trabajar. Dice el dicho del artista que la inspiración llega, pero tiene que encontrarte trabajando.

Sé congruente.

Cuando todos saben lo que hago y me conocen, me siento mucho mejor, más tranquilo en un ambiente mucho más familiar y de confianza, así como entre amigos. Es por esto que manifiesto que es necesario mantener congruencia entre quienes somos, lo que hacemos y lo que decimos, pero ante todo, hay que mantener una postura honesta y transparente para que nos mostremos a nuestra audiencia tal cuál somos, eso es algo que tus clientes valorarán más.

Yo en el principio de mi carrera no entendía esto, y mantenía una postura, mucha pose y mucha pretención. Fingía ser el experto en muchas cosas, hacía como si supiera mucho y sobre todo como gastaba como si ganara mucho dinero. Todo por aparentar. Todo esta charada al cabo de varios años me llevó a un camino en el que no me gustaba estar.